

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (196)**

Київ 2017

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (196). – К., 2017. – 121 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІІМЕ
Протокол № 4 від 15.09.2017 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЕЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., кандидат економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКИ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЄВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Техно–логічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»

внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvanna rinkovih vidnosin v Ukraini

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Формування ринкових відносин в Україні, 2017. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 року

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.543:[339.92:061.1]

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор Львівський державний університет внутрішніх справ
С.Б. СОЛОВІЙ,
к.е.н., ПАТ «МОТОР–БАНК» керівник проектів регіонального розвитку
Ю.О. ГРИНІВ,
к.е.н., Львівський науково–виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації

Реформа митної політики в процесі євроінтеграції

У статті досліджено сутність євроінтеграції у митній сфері, розкрито економічну природу інтеграції у сучасній економіці, визначено пріоритетні напрями в митній політиці України в інтеграційних процесах, здійснено порівняльний аналіз митного регулювання в Україні та Європейському Союзі.

Ключові слова: інтеграція, митна політика, єдиний митний тариф.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор Львовский государственный университет внутренних дел
С.Б. СОЛОВИЙ,
к.э.н., ЧАО «МОТОР–БАНК» руководитель проектов регионального развития
Ю.О. ГРИНИВ,
к.э.н., Львовский научно–производственный центр стандартизации, метрологии и сертификации

Реформа таможенной политики в процессе евроинтеграции

В статье исследована сущность евроинтеграции в таможенной сфере, раскрыта экономическую природу интеграции в современной экономике, определены приоритетные направления в таможенной политике Украины в интеграционных процессах, осуществлен сравнительный анализ регулирования в Украине и Европейском Союзе.

Ключевые слова: интеграция, таможенная политика, единый таможенный тариф.

S. VASILCHAK,
Doctor of Economics, Professor
S. SOLOVIY,
Ph.D. in Economical Science
Yu. HRYNIV,
Ph.D. in Economical Science, Lviv Scientific and Production Center standardization, metrology and certification

The reform of the customs policy in the process of European integration

The article examines the essence of European integration in the customs sphere, reveals the economic nature of integration in the modern economy, identifies the priority directions in the customs

system of Ukraine in the integration processes; A comparative analysis of customs regulation in Ukraine and the European Union was carried out.

Keywords: *integration, customs policy, single customs tariff.*

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси, що в останні десятиріччя стали визначальними в світовому розвитку, неминуче позначаються й на пошуку Україною свого місця в міжнародному розподілі праці.

Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції як чинника сприяння державній незалежності, національній безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному прогресу, відновленню європейської сутності країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження сучасних проблем державного регулювання міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин, формування митної політики, функціонування митної системи України в умовах інтеграції в європейський простір висвітлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед дослідників вказаних проблем слід відмітити В.Г. Андрійчука, І.В. Бураковського, В.І. Власову, П. Кругман, А. Литовченко, Ю. Макогон, А. Мокий, А. Поручника, В. Рокоча, Ф. Рут, Є. Савельєва, А. Філіпенко, О. Шниркова, А. Яценка.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів реформування митної політики України в інтеграційних процесах та здійснити порівняльний аналіз митного регулювання в Україні та Європейському Союзі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток митної політики в Україні – це складний процес, який характеризується і якісними змінами, і погіршеннями в умовах зміни законодавства та економічної ситуації впродовж 25 років існування нашої держави. Але сьогодні країна, її митна система стоять на межі важливих змін та гармонізації до умов розвитку Європейського Союзу. Тому визначення основних аспектів удосконалення законодавства та факторів впливу на економіку держави є важливими умовами розвитку нашої країни та її економіки.

Митна політика відіграє важливу роль у функціонуванні держави, будучи основою інституційного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно пункту 1 статті 271 Митного кодексу України [3], мито – це загальнодержавний пода-

ток, встановлений Податковим кодексом України та Митним кодексом, який нараховується та сплачується відповідно до Кодексу, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Більшість економістів звертають увагу на те, що мито є спеціальним податком – податком на зовнішню торгівлю, в той час як акцизний податок та ПДВ – податками внутрішніми. Таким чином, мито є основним регулятором обсягів зовнішньої торгівлі держави. В Україні застосовуються такі види мита:

- ввізне мито – встановлюється на товари, що ввозяться на митну територію України;

- вивізне мито – встановлюється на українські товари, що вивозяться за межі митної території України;

- сезонне мито – мито, яке встановлюється на строк 60–120 послідовних календарних днів;

- особливі види мита:

- спеціальне мито – встановлюється з метою захисту національного товаровиробника або у відповідь на дискримінаційні чи недружні дії з боку інших держав чи утворень, яка обмежують інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

- антидемпінгове мито – встановлюється у випадку ввезення на територію України товарів, що є об'єктами демпінгу, заподіюють шкоду чи створюють загрозу національному товаровиробнику;

- компенсаційне мито – встановлюється у випадку ввезення на територію України товарів, що є об'єктами субсидованого імпорту, що може заподіяти шкоду національному товаровиробнику;

- додатковий імпортний збір – встановлюється у випадку значного погіршення стану платіжного балансу чи скорочення золотовалютних резервів для їх стабілізації.

Організація стягнення мита полягає в таких трьох позиціях:

- визначення товарної позиції і країни походження товару, який проходить через митний кордон держави;

- контроль своєчасної та правильної сплати мита та інших податків при митному оформленні товарів;

- забезпечення повернення власникові товарів надміру сплачених податкових платежів.

За даними Рейтингу Всесвітнього банку Doing Business та «Архіву Єдиного Вікна» Європейської Комісії з економіки при ООН середня тривалість митних процедур з урахуванням термінів проходження інших видів державного контролю в Україні триває 96 годин та коштує 292 дол. США, в той час як у ЄС від 10 хвилин до 2 годин, при середній вартості 37–70 дол. США.

Важливо зауважити, що існуючі взаємовідносини держави та бізнесу у митній сфері потребують імплементації підписаних міжнародних угод. Так, в рамках підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, для України відкрито дорогу на європейські ринки (ЄС скасував ввізні мита на 94,7% українських промислових та 83,4% сільськогосподарських товарів). При цьому, передбачено чітко визначені строки, в рамках яких Україна поступово має запровадити відповідні зміни до законодавства, удосконалити стандарти технічних, санітарних чи фіто санітарних норм у відповідності до вимог ЄС.

Розвиток та функціонування митного регулювання в ЄС сформовано на основі існування Митного союзу ЄС, яке стало основним завданням підписання Римського договору і завершилося 1968 року. Відповідно до формування Митного союзу ЄС визначено такі основні аспекти митної політики ЄС:

- скасування митних платежів між країнами-членами ЄС;
- запровадження єдиного зовнішнього тарифу для товарів інших країн;
- визначення та формування спільної митної політики ЄС.

Основи сплати та регулювання митних платежів визначено митним кодексом. В ЄС сьогодні чинним нормативно-правовим актом в сфері оподаткування експортно-імпортних операцій до 1 квітня 2016 року був Модернізований митний кодекс Європейського Союзу, затверджений Регламентом від 23 квітня 2008 року № 450/2008, з 1 квітня 2016 року – Митний кодекс Європейського Союзу, затверджений Регламентом Європейського парламенту і Ради ЄС № 952/2013.

Статтею 5 вищезазначеного документу визначено три види митних режимів в ЄС: випуск у вільний обіг; спеціальні процедури; експорт. Окрім того, можна виокремити ще такі категорії спеціальних процедур як внутрішній та зовнішній транзит, переміщення товару на митний склад або

вільну зону, тимчасове ввезення та випуск для внутрішнього споживання, а також переробка товару всередині та назовні митної території Союзу.

Усі товари, які підлягають оподаткуванню митними платежами, класифікуються відповідно до тарифного коду. Дана система класифікації сформована на основі трьох компонентів:

- Гармонізована система характеристики та кодування товарів – номенклатура, яка є розробкою Всесвітньої митної організації;
- Комбінована номенклатура – прийнята в ЄС система кодування товарів, яка, окрім прямої функції, забезпечує збір статистичної інформації;
- Єдиний митний тариф ЄС.

Особливостями функціонування єдиного митного тарифу ЄС на сучасному етапі є:

- використання адвалорного мита для операції з несільськогосподарською продукцією та змішаного мита для продукції сільськогосподарського типу;
- обмеження максимального значення тарифних ставок. Найвищим мито у ЄС є для сільськогосподарської продукції з урахуванням деяких винятків.

Важливим інструментом митної політики ЄС визначено правила походження відповідного товару, що безпосередньо визначає характер і обсяги преференцій. Відповідно, є шість цілей використання даних правил:

- розподіл національних і іноземних товарів;
- забезпечення можливості імпортним товарам отримати преференційний режим чи режим найбільшого сприяння;
- застосування захисних заходів;
- використання даних для митної статистики;
- для маркування;
- для державного сприяння.

Дані правила ЄС передбачено з двох причин: для відокремлення імпортних товарів і товарів національного виробництва; для визначення походження товару, оскільки продукція може характеризуватися різними режимами імпорту.

В митних правилах ЄС передбачено використання таких видів митних платежів за способом нарахування: адвалорні (ставка визначається у відсотках до митної вартості товару), специфічні (ставка у твердій грошовій сумі за одиницю товару), комбіновані. Досить широко в ЄС застосовуються так звані сезонні мита, зокрема, в рамках ведення спільної аграрної політики. Окрім то-

го, існують особливі види мита – антидемпінгові, компенсаційні та захисні мита, призначені для захисту товаровиробників ЄС від недобросовісної та надмірної конкуренції.

На рис. 1 показано динаміку надходжень митних платежів та їх частка у ВВП і структурі доходів Зведеного бюджету у 2011–2016 роках.

Із даних, наведених на рис. 1, видно, що максимальні надходження до Зведеного бюджету України були у 2015 році, які становили 40,3 млрд. грн. Таким чином, відбулося зростання надходжень митних платежів більше як у 2 рази у порівнянні з попереднім роком. Відповідно, збільшилася частка мит у складі ВВП (2,0%), доходів бюджету (6,2%) та непрямих податків (майже 14% на противагу 6,4% у 2014 році). Як бачимо з таблиці, ввізне мито займає 98% усіх надходжень від зовнішньоекономічних операцій.

Основними джерелами надходжень коштів до бюджету в даній категорії платежів є мито на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності, що становить 78–86% всіх митних платежів у 2012–2014 роках, та мито на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами (18,06% у 2012 році та 10,71% у 2014 році). При цьому, у 2012 році до Державного бюджету надійшло на 5,5% мита

менше, ніж попереднього року, або на 0,7 млрд. грн. Основною причиною такого зниження є ситуація, яка склалася в Україні. Так, через анексію Криму у 2014 році до бюджету не надійшло 1,8 млрд. грн., а внаслідок воєнних дій на Донбасі бюджет недоотримав 3,5 млрд. грн. Окрім зовнішньополітичної ситуації, були ще і інші чинники скорочення митних доходів до бюджету, а саме: зміна структури імпорту і падіння цін на світових ринках, що зменшило надходження від оподаткування імпорту на 21,0%. Якщо більш детально розглядати дану ситуацію, слід зауважити, що основною її причиною є відсутність імпорту сировини нафти (мінус 93% обсягів ввезення та 0,4 млрд. грн. фінансових втрат) [1].

У 2015 році, як у же зазначалося, відбулося значне надходження митних платежів до державного бюджету (40,3 млрд. грн., що більше ніж у 3 рази перевищило показник 2014 року), у зв'язку із запровадженням додаткового імпортного збору, якого надійшло до бюджету в сумі 25,2 млрд. грн. Натомість, у 2016 році сума надходження до бюджету митних платежів скоротилася вдвічі через скасування імпортного збору. Змінилася і структура надходжень від митних платежів (рис.2). Даний збір було тимчасово введено відповідно до Розпорядження КМУ № 119–р від 16 лютого 2015 року «Про завершення консульта-

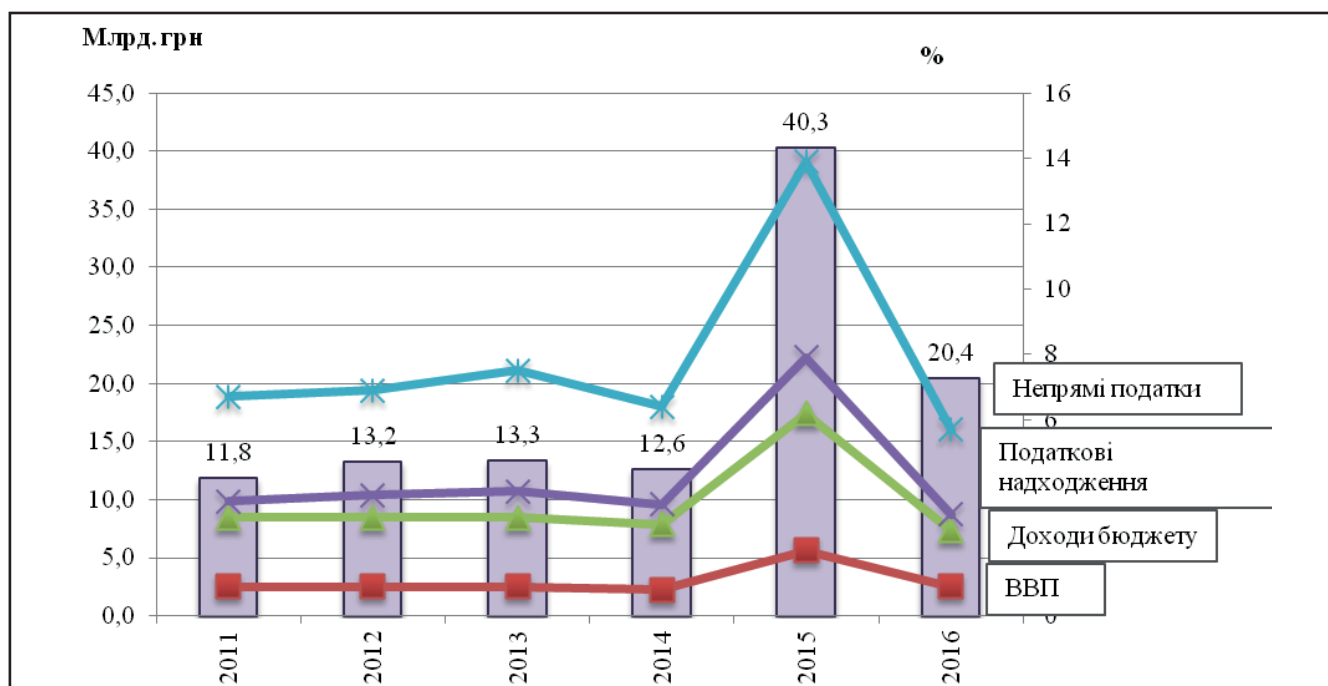


Рисунок 1. Динаміка надходжень митних платежів та їх частка у ВВП, структурі загальних і податкових доходів Зведеного бюджету у 2011–2016 роках

Джерело: [2]

Надходження у Зведений бюджет України від оподаткування міжнародної торгівлі та зовнішніх операцій у 2011–2016 роках (млн. грн.)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	11 774,04	13 186,52	13 342,50	12 608,70	40 300,80	20 370,98
Ввізне мито	10 462,78	12 985,79	13 264,64	12 388,62	39 881,04	20 001,26
Мито на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності	8 123,98	10 408,36	10 944,35	10 896,35	12 316,29	15 326,59
Мито на товари, які ввозяться (пересилаються) громадянами	190,86	196,06	150,97	141,71	71,17	98,22
Інші збори з імпорту	1,1	0,4	0,00	0,00	0,00	0,00
Додатковий митний збір за митне оформлення нафтопродуктів, що імпортуються на митну територію України	0,00	0,00	0,00	0,00	2 103,10	0,00
Мито на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами	2 146,85	2 381,01	2 169,32	1 350,55		4 315,19
Спеціальне мито	-	-	-	-	117,50	43,11
Антидемпінгове мито	-	-	-	-	74,64	67,83
Компенсаційне мито	-	-	-	-	0,07	102,22
Додатковий імпорتنний збір	-	-	-	-	25 198,26	48,10
Вивізне мито	1 311,31	200,77	77,86	220,08	419,76	369,72
Мито на товари, що вивозяться суб'єктами підприємницької діяльності	1 311,31	200,77	77,86	220,08	419,76	369,72
Мито на товари, які вивозяться (пересилаються) громадянами	0,00	0,00	-	-	0,002	-

Джерело: [2]

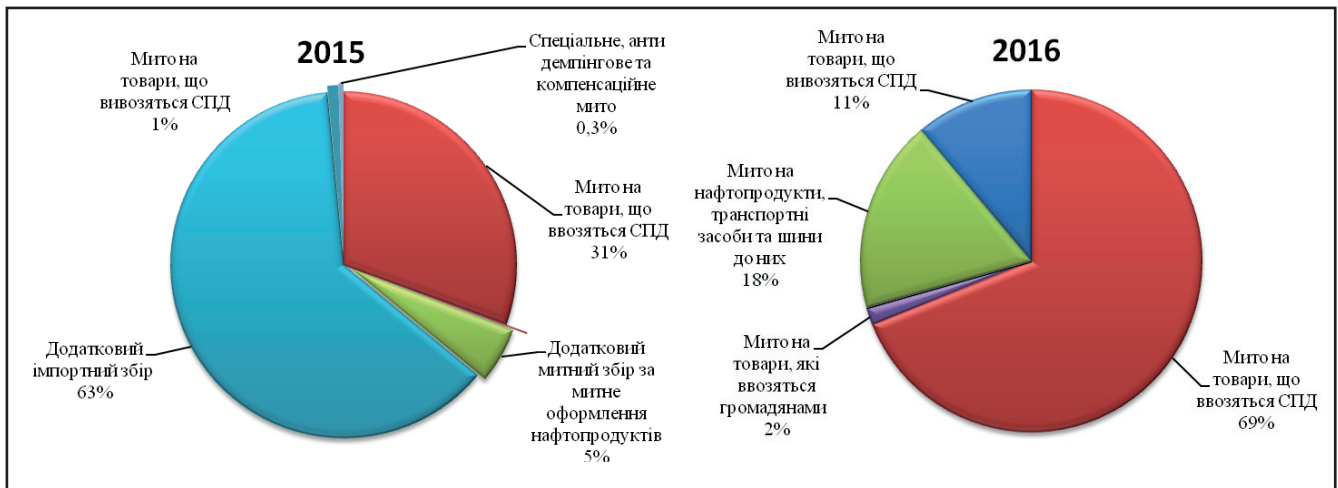


Рисунок 2. Структура надходжень митних платежів до Державного бюджету у 2015 – 2016 роках

Джерело: [2]

цій з міжнародними організаціями стосовно запровадження тимчасових заходів щодо стабілізації платіжного балансу України»

Додатковий імпорتنний збір справлявся з 26.02.2015 року до 1.01.2016 року з товарів, що ввозилися на митну територію України в режимі імпорту незалежно від країни походження товарів та договорів про вільну торгівлю за ставкою 10% (продукти харчування та рослинництва) та 5% на решту імпорту, окрім критичного імпорту (нафта, газ, паливо для АЕС, електроенергія, вугілля, бензин, дизельне паливо, медичні вироби для гемодіалізу та лікування онкохворих, міжнародна гуманітарна допомога та продукція оборонного призначення за держзамовленням). Даний збір було введено на рік і скасовано у 2016 році.

Висновки

Пріоритетними при формуванні митної політики є положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Відповідно до даного документу, українські виробники мають можливість здійснювати поставку товарів та послуг на ринки Європи без сплати імпортного мита, а продукція з кран ЄС вільно надходитиме на українські ринки. Відтак, необхідним є впровадження основних положень Митного кодексу Європейського Союзу для імplementації вітчизняного законодавства до норм та вимог ЄС. Основними напрямками реформування справляння митних платежів є: гармонізація митного законодавства у відповідності до вимог ЄС, спрощення та забезпечення прозорості процесу митного регулювання та оформлення,

скорочення затратності часу на дані процедури, забезпечення взаємодії між податковими органами та платниками податку, подолання корупції.

Список використаних джерел

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Митний кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495–VI.
4. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну. Верховна Рада України; Закон України від 22 грудня 1998 року № 332–XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/332-14>.
5. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту. Верховна Рада України; Закон від 22.12.1998 № 330–XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/330-14>.
6. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту. Верховна Рада України; Закон від 22.12.1998 № 331–XIV. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/331-14>.
7. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року. Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 73–VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/73-19>

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Корпоратія як потужна глобальна ланка тінізації суспільства

У статті розглядаються тінізаційні властивості явища корпоратії як одного із потужних глобальних нетранспарентних суб'єктів механізмів регуляції, небезпека його системних тінізаційних зв'язків з явищами сучасного «тіньового парасуспільства» та «автономної тіньової держави».

Ключові слова: корпоратія, «автономна тіньова держава», «тіньове парасуспільство».

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Корпоратия как мощное глобальное звено тенизации общества

В статье рассматриваются тенизационные свойства явления корпоратии как одного из мощных глобальных нетранспарентных субъектов механизмов регуляции, опасность его системных тенизационных связей с явлениями современного «теневое параобщества» и «автономного теневого государства».

Ключевые слова: корпоратия, «автономное теневое государство», «теневое параобщество».

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Corporaciya as a powerful global link of shadow society

The article deals with the shadow properties of the phenomenon of corporaciya as one of the powerful global unpublished entities of regulatory mechanisms, the danger of its system of shadow relations with the phenomena of the modern «shadow parasociety» and «autonomous shadow state».

Keywords: corporaciya, «an autonomous shadow state», «shadow parasociety».

Постановка проблеми. Аналіз особливостей сучасних процесів вітчизняного розвитку свідчить про наявність перманентного відтворення нетранспарентності та тінізації, їх високої адаптованості до всіх форм громадського контролю та впливу. У чому причина наявності цього стійкого антиреформістського тренду, чи є він проявом лише надлишкової девіантності чи неефективності сучасного політико-економічного класу, чи є проявом нездоланих довгострокових протиріч вітчизняного розвитку?

Вимоги суспільства щодо протидії корупційно-тіньовим суспільним процесам знайшли відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів

України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), інші відомчі акти з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До фундаментальних вітчизняних досліджень з проблем тінізації суспільних процесів відносяться праці В. Д. Базилевича, А. В. Базилюка, О. І. Барановського, В. М. Бородюка, Г. С. Буряка, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, І. О. Губаревої, Я. Я. Дьяченка, С. О. Коваленка, І. І. Мазур, В. О. Мандибури, О. В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції здійснили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ тінізаційних протиріч розвитку, причин їх існування, потребують подальшого дослідження, зокрема, структура та механізми наднаціонального тіньового тиску, домінуючі впливи

у тіньовій мегаматриці світу, що стає потужним тіньовим буфером на шляху здійснення системних суспільних реформ.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу тінізаційного зростання на мегарівні, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного, гальмівного фактора на шляху економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Дослідження механізму тінізації суспільних процесів потребує звернення до системних засобів її самоорганізації як на національному, так і за межами національного тіньового простору, зокрема на основі вивчення ієрархічності їх будови, пошуку її вихідного відношення мегатінізації.

Світова тіньова система влади – це складно організований комплекс тіньової влади різного рівня дієздатності, впливу, офіційної або тіньової (у межах тіньового парасуспільства) легітимації, окремі елементи якого виникали і розвивалися асинхронно, але за сучасних умов діють як синергетично організований вузол тіньових впливів на офіційну та тіньову національну владу. Це так званий Комітет ЗОО, Синдикат, ілюмінати, неоілюмінати, олімпійці, «Круглий стіл» тощо, а також система тіньової діяльності потужних корпорацій – тіньова корпоратія.

Світова тіньова мегасистема у складі тіньового світового закулісся та тіньової корпоратії являє собою класичний приклад тіньової мегаструктури з відносно стійким режимом самоорганізації, цілісністю динамічної поведінки, коли на основі менш впорядкованого субстрату – національних тіньових структур – утворюються більш складні наднаціональні тіньові структури світової влади [1, с. 25–26].

Корпоратія являє собою форму організації глобальної тіньової влади, ланку світової мегасистеми тіньових механізмів та впливів, при якій реальні важелі вищих і центральних органів влади належать корпораціям та їх сателітам, які чи то безпосередньо, інституційно, чи здебільшого у нетранспарентному режимі прямо або опосередковано впливають на розробку та реалізацію державних рішень та дій. На національному рівні формою корпоратії є паразитарна елітна (олігархічна) система, як окрема ланка тіньового парасуспільства [2, с. 9–13].

Для дискурсивного аналізу тіньового механізму прийняття рішень системою корпоратії, зокрема

її амбівалентна роль у адаптуванні функцій державних органів у проведенні сучасних суспільних реформ до своїх вузькокорпоративних цілей, великого значення має дослідження логістики впливу на ці рішення світової тіньової мегасистеми тіньової влади. Цей мегасуб'єкт тіньового світового впливу здійснює його через посередництво найширшої інфраструктури світових тіньових, напівтіньових, офіційних інститутів, транснаціональних агентів впливу, системою світових наддержавних організацій, світових ЗМІ, розгалуженою системою іноземних спецслужб, розвідувальних органів, недержавних організацій, світових транснаціональних корпорацій тощо. Найбільш значного значення у системі безпосереднього тіньового впливу на державу вже на національному рівні набуває існування та функціонування системи зв'язків між корпоратією та «автономною тіньовою державою», головною функцією якої як раз і є виконання функції агента впливу тіньового світового закулісся, глобальної корпоратії на офіційний механізм держави.

Змістом категорії «автономна тіньова держава», що має найвищий тіньовий ранг та вплив у межах національного простору, є кланові відносини влади та господарювання (офіційні та неофіційно–тіньові) для вкрай обмеженого кола осіб, забезпечених статусом політичних інститутів держави разом з олігархічними, плутократичними, бізнесовими, корупційними (у тому числі наднаціонального рівня), родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної, судової влади, правоохоронних органів, політичних партій, ЗМІ, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до експлуатації національних ресурсів країни, природних монополій. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Висхідні історичні етапи становлення «автономної держави» відносяться ще до часів Київської Русі, для організації суспільної системи якої характерні особливості порівняно із Західною Європою [3, с. 3–7].

Таким чином, однією із найважливіших функцій «автономної тіньової держави» є комунікативна функція зв'язку із світовим тіньовим закуліссям, у тому числі глобальною корпоратією, для забезпечення таргетування політико–адміністративних трансакцій з метою проштовхування своїх інтересів.

Слід зазначити, що в процесі глобального розвитку вже в період до 30–50-х років XXI ст. буде поетапно запроваджено нову ідеологію і нову форму соціальної організації – глобальний і транснаціональний нетранспарентний корпоративізм. Саме він стане новою ідеологією світового розвитку. Саме він диктуватиме формування та запровадження глобальних і національних стратегій та політик розвитку в рамках нових надмогутніх тіньових (для держави) політико-фінансових інформаційно-адміністративних світових корпорацій типу «Майкрософт» у діяльність державної влади. Таким чином, ефективність інструментів контролю держави на функціонування цих суб'єктів наднаціонального рівня організації є мінімальною.

У XXI столітті більшість із домінуючих країн світу (США, ФРН, Великобританія, Франція, Японія, Китай, Індія, Бразилія) стануть воістину глобальними корпоративними державами. Саме вони будуть носіями доктрин – корпоративізму і глобального неокорпоративізму, з потужними тіньовими впливами.

Тенденції зростаючої тіньової транснаціоналізації мікро- та макроекономічного впливу виявились уже досить давно, проте вони значно інтенсифікувались у другій половині XX сторіччя. Це стало прямим наслідком транснаціоналізації у сфері матеріального виробництва і призвело до утворення якісно нової, більш складної структури механізму тіньового субдикційного впливу. Найбільш помітною характеристикою цієї нової структури є швидке становлення нової тіньової суперструктури глобального тиску, що можна було б умовно позначити як тіньовий корпоративний мегарівень.

Організаційна структура тіньового корпоративного мегарівня впливу складається з кількох ключових компонентів: управляючі механізми транснаціональних чи багатонаціональних корпорацій (ТНК, МНК), міжнародні об'єднання, тіньові урядові та неурядові організації та інтеграційні угруповання типу «автономної тіньової держави», системи регулюючих звичаєвих тіньових норм і правил, якими вони оперують. Ці інтернаціональні тінзаційні інститути дедалі більше підпорядковують собі зміни в рамках окремих національних систем економічної діяльності.

Сучасна система тіньової корпоративності в значній мірі базується на новітніх тінзаційних інституційних закономірностях щодо відірваності контролю та менеджменту від власності. Сьогодні корпорації створюють свою внутрішню нормативну

базу, свої правила зовнішньої поведінки, міжкорпоративних відносин і спрямовують все більше національних й інтернаціональних ресурсів на власні, егоїстичні цілі (процес, дуже точно визначений Ральфом Нейдером як «соціозабезпечення корпорацій»), практично не турбуючись про наслідки своїх дій. У західному корпоративному житті виник новий феномен – законно заснована структура величезного масштабу та тінзаційного впливу, потужні міжкорпоративні тіньові відносини, відповідальні тільки перед тими, хто є суб'єктом менеджменту. Сучасна модель потужної західної публічної корпорації характеризується наступними тінзаційними особливостями:

1) рада директорів та генеральний директор – самовідтворювальний клас, виведений з-під контролю власників корпорації;

2) генеральний директор відіграє вирішальну роль у процесі селекції нових директорів і власного наступника. Він здатний використовувати корпоративні засоби для впливу на політиків, регуляторів, законодавців, юристів, правоохоронні, судові органи та формування суспільної думки для нейтралізації будь-якої небезпеки власній владі;

3) вищі ешелони державної влади, як виборні, так і ті, що призначені у виконавчій владі, практично повністю сформовані з корпоративної верхівки;

4) корпорації через своїх гендиректорів отримали гарантоване конституцією право приймати участь у виборчому процесі практично необмеженими ресурсами та засобами;

5) більшість потужних транснаціональних корпорацій генерують грошові кошти в кількості більше ніж достатній для реалізації їх неформальних цілей діяльності; довгими роками викупають акції в межах відповідних програм. Компенсаційні плани корпоративної еліти складені таким чином, що топ-менеджери збагачуються незалежно від динаміки курсу акцій компанії. Як наслідок, ринкові механізми все менше впливають на ефективність діяльності компаній порівняно з механізмами тіньового впливу внутрішніх і зовнішніх (тінзаційних) міжкорпоративних зв'язків [4, с. 172–173].

Разом з тим слід відзначити, що система тіньового глобального регулювання є досить диверсифікованою і не може зводитись до одного мегарівня. Навіть самий цей рівень є неоднорідним, швидко диференціюється і в сучасних умовах має різні підрівні: неурядових об'єднань та організацій, регіональних міждержавних об'єднань і угру-

повань та міжурядових організацій – регіональних, галузевих, глобальних. Важливо взяти до уваги, що на нинішньому етапі розвитку людства система глобального тіньового впливу не може не ґрунтуватися на національних механізмах регулювання соціально-економічного розвитку. Тобто глобальне регулювання в сучасних умовах є результатом своєрідної взаємодії національних, міжнародних і наднаціональних форм і методів.

Є все більше підстав для твердження, що прогресуюча глобалізація економіки на початку XXI століття досягла такого якісно нового рівня, коли глобальна система міжкорпоративного впливу на світогосподарські відносини стала особливо нагальним імперативом. І це стало очевидним у результаті світової фінансової кризи 2007–2010 років, що виявила дисбаланс між розвитком глобальної економічної діяльності ТНК, з одного боку, та ефективністю глобального регулювання економічних процесів у рамках світового господарства – з другого. І одним з головних уроків, які міжнародна спільнота винесла з цієї кризи, стало прискорення розвитку міжнародних інститутів та проведення радикальних реформ в існуючих інститутах з метою приведення їх у відповідність до об'єктивних вимог світової економіки.

Слід, однак, зауважити, що розвиткові процесу глобалізації механізмів регулювання протидіють дуже потужні інерційні фактори, що ґрунтуються на особливостях соціально-економічної організації в різних регіональних секторах світового господарства, які окремі автори подають як відмінності між різними цивілізаційними формуваннями. Так, наприклад, С. Хантінгтон [5] вважає, що сучасний процес глобалізації виражає намагання інтегрувати через МВФ та інші міжнародні економічні інституції, незахідні економіки в глобальну економічну систему, що перебуває під домінуванням Заходу, – що є шкідливим для цих економік і утворює чисельні тінзаційні загрози, у тому числі гібридні (тіньові) війни за перерозподіл впливу та влади. Він стверджує, що існують цивілізаційні бар'єри для процесу глобалізації та становлення глобальних регулюючих інституцій.

Розширення глобального тінзаційного впливу є досить складним і суперечливим процесом, що пов'язаний з необхідністю подолання багатьох внутрішніх суперечностей глобалізації економіки. У цьому зв'язку необхідно звернути увагу на декілька принципових моментів.

По-перше, тенденції економічної глобалізації не означають, що всі країни мають рівне становище відносно глобальної системи, що формується, та будуть отримувати однаково вигоду від перебування в її рамках. Ця система, основним двигуном якої виступають потужні глобалізовані тінзаційні ТНК найбільш розвинених країн, принесе значну користь саме розвиненим країнам. Останні спеціалізуються в рамках світового господарства на виробництві товарів та послуг з підвищеним рівнем доданої вартості та підвищеним змістом інтелектуального компонента, а отже мають привласнювати більшу частину того чистого доходу, який буде генеруватись унаслідок оптимальнішого розподілу ресурсів. Більше того, окремі нові глобальні правила, як то угода відносно прав інтелектуальної власності, що діє в рамках регулятивних норм СОТ, можуть об'єктивно закріплювати тінзаційне домінування ТНК походженням з найбільш розвинених країн.

Узагалі поки що глобалізація супроводжується збільшенням розриву в економічному розвитку найбагатших і найбідніших країн, загрозою глибокого і нездоланного економічного розколу світу. І таке становище, можливо, є основною суперечністю процесу глобалізації в тій формі, в якій він проходить сьогодні, і найсуттєвішим тінзаційним субдикційним фактором.

По-друге, сьогодні спостерігається очевидний дисонанс між різними рівнями глобального регулювання. Регулюючі міжкорпоративні механізми ТНК є значно більш розвиненими, ніж механізми, що забезпечують макроекономічне балансування різноманітних потоків у рамках світового господарства. Це особливою мірою стосується можливостей протидіяти стихійним перетокам тіньового спекулятивного капіталу, що у процесі глобалізації отримує значно ширший економічний простір і є значним дестабілізуючим фактором.

По-третє, не менша суперечність існує між різними сферами регулювання. Це виявляється в очевидному превалюванні вузько економічних підходів і значній недорозвиненості гуманітарних й економічних підвалин глобальної регулюючої системи на користь тінзаційним змовам, альянсам та впливу, що потенційно створює небезпечні тінзаційні наслідки для глобальної економіки XXI сторіччя.

По-четверте, у нинішній глобальній системі регулювання надто слабкими є ті регулюючі підсистеми, що забезпечують функції контролю. Результатом цієї неадекватності є значне по-

ширення тінізаційних процесів транснаціональної злочинності. У більш широкому контексті ми повинні констатувати недостатність контролю за діяльністю потужних ТНК за міжнародними фінансово-кредитними операціями та операціями з цінними паперами. Все це створює надзвичайно сприятливе середовище для поширення великих тіньових міжнародних спекулятивних операцій, що здатні миттєво дестабілізувати економіку навіть великих за розміром країн.

По-п'яте, слабкою є узгодженість між різними структурами глобального регулювання, що породжує безсистемність, внутрішню конфліктність, а, отже, значно знижену соціальну ефективність регулюючих механізмів, їх суттєву тінізацію. Це є прямим наслідком поки що неадекватної ролі в глобальному економічному регулюванні найбільш універсальної міжнародної структури – ООН – в особі її Економічної і Соціальної Ради, яка досі не має важелів для проведення в життя прийнятих нею рішень [6, с. 521–539].

Слід констатувати, що розвиток глобалізації об'єктивно приводить до якісно нової ситуації, коли коло свободи окремих держав у прийнятті повністю автономних рішень у сфері регулювання економічних відносин звужується, а коло міжнародно погоджених, скоординованих на корпоративному рівні нетранспарентних рішень, навпаки, розширюється. Така парадигма розвитку має важливі наслідки. Так, якщо в минулому ми могли спостерігати досить значні відмінності між різними моделями національного регулювання, скажімо, між латиноамериканською та східноазіатською, то встановлення нової глобальної корпоративної системи об'єктивно веде до вирівнювання базових параметрів систем національного регулювання на основі їх вестернізації, їхньої прогресуючої адаптації до загальносвітових стандартів побудови, зокрема щодо регулюючих механізмів на основі нетранспарентності.

Висновки

Важливим компонентом процесу глобалізації економіки є кардинальна трансформація ме-

ханізмів суспільного регулювання у напрямі становлення глобально інтегрованої регулюючої системи разом з потужною складовою впливу тіньових засобів глобальної корпоративності. Вона будується на комплексі факторів, що унеможливають якісне піднесення ефективності діяльності в рамках світового господарства на основі міжнародної кооперації, отримання тим самим великого тіньового синергетичного ефекту.

Незважаючи на тенденції до все більшого інтернаціонального економічного регулювання, міжнародна регулююча система все ще лишається дезінтегрованою, діяльність більшості транспарентних її складових частин слабо узгоджується, а інколи і прямо суперечить одна одній. Натомість домінуючий вплив тінізаційних факторів, зокрема корпоративності, значно посилюється. Вирішення цієї проблеми – в значному підсиленні інтернаціональних регулюючих процесів, підвищенні ступеня інтеграції різних міжнародних інституцій і координації політики різних держав світу на основі погоджених принципів.

Список використаних джерел

1. Свідзинський А. В. Синергетична концепція культури / А. В. Свідзинський. – Луцьк, 2008. – 696 с.
2. Предборський В. А. Сучасна форма вітчизняного тіньового парасупільства / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 3. – С. 9–13.
3. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.
4. Монкс Р. Корпоративність / Р. Монкс. – М. : ООО «Юнайтед Пресс, 2010. – 238 с.
5. Huntington, Samuel P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order / Huntington, Samuel P. – New York : Simon and Schuster, 1996. – 368 p.
6. Пахомов Ю. М. Регулятивні механізми глобальної економіки / Ю. М. Пахомов / У кн. : Глобалізація і безпека розвитку. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.

В.А. БІЛОШАПКА,

д.е.н., професор, кафедра міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Оцінка бізнес-моделі та управління зростанням в умовах глобальної конкуренції

У статті представлено схему системної оцінки бізнес-моделі компанії. Як один із факторів успіху управління зростанням на глобальних конкурентних ринках показано своєчасне і точне розуміння драйверів фактичної та цільової прибутковості компанії. Також розкрито суть і переваги інструментарію Opportunities-Based Planning (планування зростання на основі можливостей) разом з ключовими навичками менеджерів для впровадження цього інструментарію.

Ключові слова: бізнес-модель, глобальна конкуренція, зростання, BFMD, планування на основі можливостей, навички, культура результативності.

В.А. БЕЛОШАПКА,

д.э.н., профессор, кафедра международного менеджмента,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Оценка бизнес-модели и управление ростом в условиях глобальной конкуренции

В статье представлена схема системной оценки бизнес-модели компании. В качестве одного из факторов успеха в управлении ростом бизнеса на глобальных конкурентных рынках показано своевременное и точное понимание драйверов фактической и целевой результативности компании. Также раскрыты суть и преимущества инструментария Opportunities-Based Planning (планирования роста на основе возможностей) вместе с ключевыми навыками менеджеров для внедрения этого инструментария.

Ключевые слова: бизнес-модель, глобальная конкуренция, рост, BFMD, планирование на основе возможностей, навыки, культура результативности.

V. BILOSHAPKA,

ScD in economics, DBA, Professor, Department of International Management,
Kyiv National University of Economics

Assessing a business model and managing growth for a global competition

The paper presents a scheme for assessing business model systematically. As one of the factors for managing growth for global competitive markets successfully an understanding of actual and target company performance's drivers is shown. An essence and advantages of Opportunities-Based Planning together with key skills to implement this approach are outlined.

Keywords: business model, global competition, growth, BFMD, opportunities-based planning, skills, performance culture

Постановка проблеми. Українські і міжнародні компанії сталкиваються з новими викликами в пошуку варіантів устійливого росту в умовах глобальних конкурентних ринків. Менеджерам дуже важливо уміти об'єктивно оцінювати положення дел с текущей бизнес-моделью, своєчасно виявляти і реалізувати необхідні корективи. В зв'язі з цим виникає потреба в відповідному інструментарії, що дозволяє оцінювати загрози і виявляти кращі можливості для росту.

Цілью статті являється визначення результативних способів оцінки бізнес-моделі і

інструментів управління ростом компанії на глобальних конкурентних ринках.

Аналіз досліджень і публікацій по проблемі. В роботах Т. Зенгера [1], К. Зотта, Р. Аміта, Л. Масса [2], В. Коутто, Дж. Плански і Д. Кагларі [3], Ш. Елліс і М. Брауна [4], С. Келлера і К. Прайса [5], В. Харніша [6] показана важливість проблематики сбалансованого управління ростом. Очевидно, що цифрова фаза глобалізації актуалізує потребу в інструментах динамічної оцінки бізнес-моделі компанії і її мобілізації на кращі можливості росту.

Изложение основного материала. Одним из инновационных методов для такой оценки бизнес-модели компании стала разработанная автором «матрица ценности» [7]. Ее использование требует одновременного учета актуальности ценности, предлагаемой компанией своим клиентам и того, в какой мере клиенты готовы признать именно данную компанию лучшим поставщиком такой ценности. В зависимости от оценок актуальности и признания ценности клиентами возможны четыре ситуации (см. рисунок).

В процессе консалтингового сопровождения нескольких десятков украинских и международных компаний мы увидели целесообразность углубить и детализировать диагностику каждой составляющей нашей матрицы. Так, в оценке компоненты «актуальность» оказалось полезным не ограничиваться исследованием степени важности выгоды, которая лежит в основе предлагаемого обещания. Чтобы не опоздать с важными решениями следует параллельно убедиться, что в фокусе коммуникации этой выгоды находятся правильно отобранные категории ключевых клиентов.

В чем суть дефиниции «ключевого клиента» и какова практическая польза усилий по правильной фокусировке для компаний, работающих не только на промышленных (B2B) рынках, но и на рынках потребительских товаров (B2C)?

Возьмем фармацевтический бизнес. Кто является клиентом компании, производящей лекарственные препараты? Отвечая на этот вопрос, легко выделить сразу несколько групп. Это, во-первых, конечные потребители. Вторая группа (особенно, если речь идет о рецептурных препаратах) – врачи. Третья – это аптеки. И, безусловно, важной отдельной группой являются дистрибьюторы – те, кто непосредственно обеспечивает доставку товара от производителя в аптеки.

Некоторые успешные фармацевтические компании, например, GlaxoSmithKline с препаратами «Coldrex», «Solpadeine» и пр. делают ставку на конечных потребителей, подкрепляя это концентрированными маркетинговыми усилиями, в том числе на ТВ-рекламу. В свою очередь, ключ к разгадке секрета успешного и быстрого захвата в начале 1990-х годов рынков СНГ компанией Sterling Winthrop (с безрецептурным препаратом «Panadol») как раз был в фокусировке не на конечного потребителя, приходящего в аптеку, а на сами аптеки [8].

Другие преуспевающие компании отрасли (например, Pfizer) в качестве ключевой группы клиентов выбрали экспертов медицины – практикующих врачей, мировых лидеров мнений в своих предметных областях и также оказались в выигрыше от сделанного выбора. Ну и, конечно, немало успешных фармацевтических компаний в качестве ключевого клиента осознанно фокусируются на обслуживании дистрибьюторов [9].

Актуальность выгоды, лежащей в основе ценностного предложения, может усиливаться фокусом соответствующих коммуникаций на правильно выбранной категории ключевых клиентов. И, наоборот, существенно ослабляться, если такие коммуникации рассредоточены или ориентированы на тех, кто не может или не хочет стать «якорем» в акцептировании вас как наиболее привлекательного поставщика. При этом, естественно, правильная фокусировка при невысокой востребованности самой выгоды не сможет гарантировать ожидаемой реакции клиентов.

Если «актуальность ценности» по сути определяет то, насколько правильные (effective) предложения компания делает своим клиентам, то «признание ценности» напрямую связано с ожидаемой финансовой отдачей (efficiency) от реа-

Актуальность ценности	высокая	Победитель	Альтруист
	низкая	Эгоист	Неудачник
		Высокое	низкое
Признание ценности			

Матрица «актуальность/признание ценности»

лизации этих предложений. Проще говоря, это математическая дробь, в которой всегда есть числитель (доходы) и знаменатель (расходы, или стоимость используемых ресурсов).

И здесь тоже необходимо различать варианты. Компания может на данный момент иметь более эффективный, чем у конкурентов механизм монетизации своего обещания [10]. Однако то, что этот механизм будет и далее давать высокую прибыльность зависит не только от востребованности обещания и точности фокусировки.

Существенное влияние может оказать и то, насколько качественно с точки зрения клиентов обещание реализуется. Клиенты могут считать, что ваше исполнение (включая фактически получаемые выгоды, операционную дисциплину, сервис и т.п.) соответствует тому, что вы заявляли. Но возможна иная ситуация. И тогда, если ваша компания соперничает с сильными конкурентами, рентабельность рискует очень быстро и неожиданно упасть. В то же время достаточно часто можно наблюдать ситуации, когда клиенты высоко оценивают то, как компания выполняет обещанное. Но при этом менеджментом не спроектированы механизмы монетизации, позволяющие получать целевую прибыльность.

Таким образом, сразу четыре аспекта требуется учитывать для того, чтобы оценка вашей бизнес-модели была максимально системной и ориентировала на своевременное принятие лучших стратегических решений, нацеленных на эффективный рост в условиях глобальной конкуренции: 1) выгоду (benefit); 2) фокус (focus); 3) монетизацию (monetization); 4) исполнение (delivery). Первые два компонента (B+F) формируют клиентскую ценность реализуемой модели бизнеса, а вторые два (M+D) – предпринимательскую ценность [11]. Ниже приведены базовые вопросы такого BFMD-анализа:

B (benefit): Лежит ли в основе вашего обещания клиентам выгода, которая для них наиболее важна?

F (focus): Правильно ли отобрана категория ключевых клиентов, которые находятся в фокусе коммуникации вашего обещания?

M (monetization): Найден ли вами более эффективный, чем у конкурентов способ монетизации выполняемого обещания?

D (delivery): Позволяет ли ваше исполнение считать клиентам, что вы полностью верны своему обещанию?

Очевидно, что ответы на эти вопросы не обязательно будут коррелировать между собой. А значит, потенциально существует до 16 BFMD-конфигураций вашей бизнес-модели. Диапазон здесь действительно очень широкий. От ситуации уверенного «победителя» (BFMD) до полного «неудачника» (bfmd). С промежуточными вариациями «альтруиста» (BFMd, BFmD или BFmd) и «эгоиста» (например, bFMd или bfMD).

Судя по результатам масштабных зарубежных исследований, реализация стратегических программ/приоритетов находится на довольно низком уровне не только в украинских, но и во многих международных компаниях [12]. Рассматривая выводы коллег сквозь призму представленной в данном материале методики, можно сделать предположение о том, что отбор ключевых стратегических инициатив в этих компаниях находился вне достаточной связи с проблемными зонами в бизнес-моделях.

Анализ по предложенной нами схеме BFMD существенно расширяет функционал матрицы ценности. Совместно, как уже показала практика, они могут служить надежными навигаторами эффективного бизнес-моделирования и управления ростом. И помогать контролировать соответствие выбранных стратегических приоритетов реальному положению дел. Ведь среди прочего очень важно не допускать ситуации, когда улучшается в основном то, что и так относительно неплохо работает. А то, что необходимо срочно исправлять, остается без квалифицированного внимания.

Очевидно, что компании, находящиеся в квадрате «победитель», должны быть нацелены на удержание и расширение рыночных позиций. «Эгоисты» обязаны искать пути актуализации клиентской ценности, модифицируя свои бизнес-модели. Для этих двух категорий особенно полезно освоение 11 лидерских компетенций и инструментария KPM, предполагающего доминирование внешнего фокуса управленческого внимания [7].

Заметьте, что только в оценках по монетизации менеджерам достаточно опираться на внутрикorporативную информацию и данные бенчмаркинг-замеров (например, сравнение рыночной доли или показателей прибыльности с аналогичными у конкурентов). Объективные ответы на три остальных вопроса BFMD-анализа можно получить, собрав мнения извне. Прежде всего, вовлекая в диалог собственных клиентов и клиен-

тов конкурентов. Кроме того, как абсолютно верно подмечают авторы концепции «голубых океанов» Ч. Ким и Р. Моборн, вам нужно не упускать из виду суждения и тех, кто еще не являются потребителями данного вида продукции/услуг [13].

«Альтруистам» требуется быстрая монетизация уже имеющейся клиентской ценности, в том числе в ряде случаев за счет дополнительных инвестиций в расширение масштабов деятельности. «Неудачники», скорее всего, не должны откладывать с продажей, полной реорганизацией или даже ликвидацией бизнеса для высвобождения ценных ресурсов и нахождения способов их более результативного использования.

И, конечно, успех реализации выбранных стратегических приоритетов напрямую будет зависеть от степени их синхронизации с распределением внутрикорпоративной управленческой экспертизы и власти внутри компании.

Таким образом, корректная диагностика положения дел с ценностью (степенью эффективности ее формирования, таргетирования и предоставления) должна закладывать основы системного управления ростом. Однако для этого акционерам и топ-менеджменту важно научиться своевременно оценивать фактическое и плановое наполнение это роста.

За счет чего может расти доходная часть бизнеса? Прежде всего, за счет новых продуктов или услуг, новых клиентов, увеличения «доли кошелька» у текущих клиентов (вытеснения конкурентов), роста цен, роста емкости всего рынка. Эти так называемые драйверы роста доходной части нужно уметь грамотно и своевременно анализировать. В этом, если хотите, класс менеджеров коммерческой и финансовой служб компании, а также их взаимодействия друг с другом [14].

То, насколько данное умение важно, наглядно иллюстрирует следующий кейс. Финансовый директор одной известной и прибыльной компании проигнорировал поставленный на стратегической сессии вопрос о том, за счет чего достигнут очередной прирост финансового результата. Какой вклад в суммарный рост прибыли внесли новые продукты, новые клиенты, вытеснение конкурентов в существующих клиентах, рост цен, рост рынка и снижение затрат? Этот вопрос показался на фоне роста продаж и прибыли, существенно превышающем темпы роста рынка, не столь актуальным и для акционеров.

А вот спустя менее чем полтора года этот финансовый директор был уволен разочаровавшимися в его профессионализме акционерами. Изменение оценок собственников во многом обусловлено тем самым фоном. Прибыль впервые за многолетнюю историю компании по итогам полугодия оказалась отрицательной. При том, что рынок не перестал расти. Просто драйвер роста под названием новые клиенты, который выручал компанию длительное время, исчерпал себя. Именно успехи в использовании этого драйвера оставляли незаметным для акционеров и топ-менеджмента то, что их компания была намного слабее конкурентов в удержании текущей клиентской базы. Конечно же, данную проблему, а также ряд других, приведших к «неожиданному» исчезновению прибыли, можно было вскрыть, если бы предложенный задолго до этого анализ драйверов не был спущен на тормоза.

Анонсируя планы роста доходной части бизнеса, акционерам и топ-менеджерам крайне редко удается четко определиться и с наполнением этого роста. А во многих случаях такая задача даже не ставится! Соответственно, финансирование программ центров затрат (логистики, маркетинга, производства и т.д.) не привязывается к конкретным целевым ориентирам опять-таки по каждому отдельному драйверу роста. Итог один – недополученные результаты или просто потери.

Очень грустно, когда вместо фокусировки на лучшие рыночные возможности менеджеры сбытовой вертикали защищаются от угроз растущих плановых цифр сверху. Но перед стартом очередного финансового года – это реальность абсолютного большинства украинских компаний, в том числе стремящихся серьезно конкурировать на глобальных рынках. По факту вместо качественного управления ростом здесь доминирует планирование от достигнутого. Либо просто от спускаемых сверху вниз «больших амбициозных целей» акционеров.

Очевидно, что такие способы планирования – это существенная фора для конкурентов. И только то, что у этих конкурентов часто примерно то же самое, периодически выручает.

Альтернатива? Одна из ключевых технологий KPM (культуры результативного менеджмента) под названием OPPORTUNITY-BASED PLANNING, или планирование доходной части от возможностей. В компаниях, которые эту технологию освоили, целевые цифры роста про-

Ключевые навыки управления ростом на основе возможностей для сбытовых менеджеров (практический пример)

Наименование навыка	Ключевой вопрос для тестирования навыка
S1 Оценка объемов кошелька клиента и долей основных конкурентов	<i>Каковы доли кошелька нашей компании и ее конкурентов в этом клиенте?</i>
S2 Оценка драйверов динамики собственных продаж клиенту	<i>В какой мере изменение наших продаж клиенту связано с динамикой цен? Новыми продуктами? Изменениями в объеме кошелька клиента? Вытеснением конкурентов?</i>
S3 Оценка драйверов динамики продаж конкурента	<i>В какой мере изменение продаж конкурента связано с динамикой его цен? Новыми продуктами? Изменениями в объеме кошелька клиента? Вытеснением со стороны других конкурентов?</i>
S4 Презентация эффективных выгод развития сотрудничества с нашей компанией	<i>Какую выгоду расширения взаимодействия с нами мы продаем и почему мы считаем ее действительно важной для клиента?</i>
S5 Фокусировка коммуникаций выгод на правильно отобранных ЛПР (лиц, принимающих решения)	<i>Почему мы считаем, что коммуникации выгод взаимодействия с нами сфокусированы на тех представителях клиента, которые имеют максимальные квалификацию, желание и власть эти выгоды оценить?</i>
S6 Оценка динамики положения ЛПР в разрезе «отношение / влияние»	<i>Что мы знаем об изменениях в отношении конкретного ЛПР к нашей компании и его власти в принятии решений о выборе поставщика?</i>
S7 Оценка текущих параметров коммерческого взаимодействия с клиентами (запасы на складах клиента, дебиторская задолженность, и т.д.)	<i>Насколько точно мы можем оценить финансовые результаты наших коммерческих инициатив по работе с клиентом горизонтом на 2–3 месяца?</i>
S8 Выявление удовлетворенности/неудовлетворенности ЛПР клиента взаимодействием с компанией (включая причины активизации работы с нами или переключения на конкурентов)	<i>В какой степени ЛПР клиента считают, что мы выполняем свои обещания? Как это подтверждается фактической динамикой наших продаж в сравнении с конкурентами?</i>
S9 Выявление удовлетворенности/неудовлетворенности ЛПР клиента взаимодействием с конкурентами (включая причины активизации работы с конкурентами/переключения на работу с нами)	<i>В какой степени ЛПР клиента считают, что конкуренты соответствуют тому, что от них ожидалось? Как это подтверждается фактической динамикой продаж конкурентов по данному клиенту?</i>
S10 Проактивное выявление неудовлетворенных потребностей ЛПР клиента (в том числе с учетом оценки BFMD-интерфейса клиента со своими клиентами)	<i>Какие важные для результативности бизнеса ожидания к взаимодействию с нашей компанией ЛПР клиента еще не сформировали? Что они еще не знают о нашей способности соответствовать этим ожиданиям?</i>
S11 Своевременность и точность запросов к менеджерам других служб для роста удовлетворенности ЛПР клиента	<i>Что и когда необходимо получить от менеджеров других подразделений для роста воспринимаемой ЛПР ценности работы с нами? Какие приростные результаты и когда будет готовность обещать, если это будет выполнено? Какие риски в случае невыполнения запроса?</i>
S12 Трансляция идей менеджеров маркетинговых служб в тестовые вопросы клиентам	<i>С помощью каких вопросов, когда и кому адресованных можно убедиться в том, что прогнозируемый результат маркетинговых инноваций в работе с данным клиентом реалистичен?</i>
S13 Проактивность в пересмотре ценовых условий без ущерба для воспринимаемой клиентом ценности взаимодействия с нашей компанией	<i>Что предпринимается для того, чтобы компания максимально использовала возможности драйвера роста цен без ущерба для воспринимаемой ЛПР клиента ценности?</i>
S14 Выявление возможностей расширения/оптимизации ассортимента в поддержку роста продаж и прибыльности клиента	<i>Что предпринимается для того, чтобы максимально использовать возможности расширения/оптимизации ассортимента в поддержку роста коммерческих результатов клиента?</i>
S15 Выявление возможностей роста категории продуктов компании в бизнесе клиента	<i>Что предпринимается для того, чтобы максимально использовать возможности роста своих категорий продукции в бизнесе клиента?</i>
S16 Выявление возможностей/выгод переключения ЛПР клиента от конкурента и тиражирование этих выгод на других клиентов этого же конкурента	<i>Что предпринимается для того, чтобы максимально использовать возможности/выгоды переключения ЛПР клиента от конкурента и тиражирования этих выгод на других клиентов этого же конкурента?</i>
S17 Выявление причин успеха/неуспеха новых инициатив по работе с клиентом и объективная оценка потенциала дальнейшего взаимодействия	<i>К каким составляющим схемы BFMD относятся причины успеха/неуспеха новых инициатив по работе с клиентом? Как эти причины влияют на монетарную оценку возможностей дальнейшего взаимодействия с клиентом?</i>

даж следующего года обозначаются не позднее окончания первого полугодия текущего. Сбытовые менеджеры показывают территории и драйвера роста, а также оговаривают требуемые ресурсы, содействие и стимулы для их освоения.

По статистике примерно в 90 процентов случаев перед началом нового финансового года названные задолго до того цифры продаж подтверждаются. Кроме того, нередко менеджеры по продажам готовы брать обязательства и по гораздо большим цифрам. За счет чего? Именно за счет своевременного фокуса на возможности и на их носителей! А значит, на формирование и проверку правильных предположений, а также на выверенные упреждающие действия в случае их подтверждения.

Конечно, велика роль тренировки. Ведь речь идет о пакете из около двух десятков специальных аналитических и коммуникационных навыков. Навыков, которые в конечном счете позволяют исключить ситуации, когда растущая компания вдруг неожиданно «уперлась в потолок.»

В таблице представлен перечень таких навыков, взятых за основу динамично растущей украинской компанией – одним из лидеров восточно-европейского рынка товаров для ухода за домом и личной гигиены. Как можно заметить, содержание этих навыков в значительной мере связано с составляющими схемы BFMD и драйверами роста бизнеса, рассмотренными в этой статье.

Выводы

Реалии изменений в условиях конкуренции, связанных с цифровым этапом глобализации, предполагают существенные усложнения в навигации компаний по матрице ценности. Управлять такими изменениями – значит, управлять инструментарием, ресурсами, мотивацией, экономикой, алгоритмами поиска и проверки ответов на вопросы о ценности, а также о ключевых составляющих оценки бизнес-модели.

Корректная и своевременная диагностика положения дел с ценностью (степенью эффективности ее формирования, таргетирования и предоставления) должна закладывать основы системного управления ростом компании в условиях глобальной конкуренции. Однако для этого важно научиться оценивать фактическое и плановое наполнение этого роста, что требует овладение целым рядом новых компетенций и навыков.

Список использованных источников

1. Zenger T. Beyond Competitive Advantage: How to Solve the Puzzle of Sustaining Growth While Creating Value. Harvard Business Review Press, 2016, 224 p.
2. Zott C., Amit R., Massa L. The Business Model: Recent Developments and Future Research. Journal of Management, 2011, 37(4), pp. 1019–1042.
3. Couto V., Plansky J., Caglar D. Fit For Growth: A Guide To Strategic Cost Cutting, Restructuring and Renewal. Wiley, 2016, 286 p.
4. Ellis S., Brown M. Hacking Growth: How Today's Fastest-Growing Companies Drive Breakout Success. Crown Business, 2017, 322 p.
5. Keller S., Price C. Beyond Performance: How Great Organizations Build Ultimate Competitive Advantage. Wiley, 2011, 304 p.
6. Harnish V. Scaling Up: How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't. Gazelles, Inc., 2014, 257 p.
7. Білошапка В. А. КРМ: культура результативного менеджменту. – К.: ВПП «Компас», 2014. – 256 с.
8. Pietersen W. Reinventing Strategy: Using Strategic Learning to Create and Sustain Breakthrough Performance. New York, NY: John Wiley & Sons, 2002, pp. 72–76.
9. Білошапка В. А., Загорий Г. В., Усенко В. А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: учеб. изд. / под ред. В. А. Білошапки. – К.: РІА «Триумф», 2001. – 361 с.
10. Одно из исчерпывающих описаний механизмов монетизации, охватывающее 22 варианта (модели) представлено в: Slywotzky A., Morrison D., Andelman B. The Profit Zone: How Strategic Business Design Will Lead You to Tomorrow's Profits. Crown Business, 2007, 352 p.
11. Biloshapka V., Osiyevskyy O., Mayer M. The Value Matrix: a Tool for Assessing the Future of a Business Model. Strategy & Leadership, 2016, 44(4), pp. 41–48.
12. См. к примеру: Mankins M., Steele R. Turning Strategy into Great Performance. Harvard Business Review, July–August 2005, pp. 65–72 или результаты совсем недавнего исследования группы Дональда Сулла: Sull D., Homkes R., Sull C. Why Strategy Execution Unravels – and What to Do About It. Harvard Business Review, March 2015, pp. 58–66.
13. Kim W. Chan, Mauborgne R. Red Ocean Traps: The Mental Models That Undermine Market-Creating Strategies. Harvard Business Review, March 2015, pp. 68–73.
14. Полезные идеи для количественной оценки составляющих роста компании можно позаимствовать в: Treacy M., Sims J. Take Command of Your Growth. Harvard Business Review, April 2004, pp. 127–133.

І.І. КИЧКО,
д.е.н., доцент
А.В. ХОЛОДНИЦЬКА,

к.е.н., доцент, Чернігівський національний технологічний університет

Мотиваційні чинники підвищення якості освіти в Україні

У статті піднімається проблема падіння якості освіти в Україні. Обґрунтовано актуальність даного напрямку дослідження. Визначені основні фактори впливу на якість освіти. Проведений аналіз стану ринку освітніх послуг в Україні. Запропоновані напрями удосконалення системи мотивації учасників освітнього процесу. Зроблено акцент на посилення впливу мотиваційних чинників на якість освіти. Обґрунтовано, що врахування мотиваційних чинників дозволить покращити якість навчання та збільшити загальний рівень якості освіти в країні.

Ключові слова: освіта, державне регулювання, якість освіти, мотивація.

И.И. КИЧКО,
д.э.н., доцент
А.В. ХОЛОДНИЦКАЯ,

к.э.н., доцент, Черниговский национальный технологический университет

Мотивационные факторы повышения качества образования в Украине

В статье поднимается проблема падения качества образования в Украине. Обоснована актуальность данного направления исследования. Определены основные факторы, которые влияют на качество образования. Проанализирован рынок образовательных услуг в Украине. Предложены направления совершенствования системы мотивации участников образовательного процесса. Сделан акцент на усиление влияния мотивационных факторов на качество образования. Обосновано, что учет мотивационных факторов позволит улучшить качество обучения и увеличить общий уровень качества образования в стране.

Ключевые слова: образование, государственное регулирование, качество образования, мотивация.

I. KYCHKO,
professor, associate professor
A. KHOLODNYTSKA,
candidate of economic sciences,

associate professor, Chernihiv National University of Technology

Motivational factors of improvement of the quality of education in Ukraine

In this article, the problem of reduction of educational quality in Ukraine is revealed. The relevance of this field of study is justified. The main factors of influence on the quality of education are identified. The analysis of an actual situation in the sphere of educational services in Ukraine is conducted. The ways of improvement of the motivational system for participants of educational process are proposed. The empowerment of motivational factors on the quality of education is emphasized. The justified motivational factors which are taken into account will give the opportunity to improve the educational quality and to enhance the general level of the educational quality in Ukraine.

Keywords: education, governmental regulation, educational quality, motivation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах освіта в Україні втрачає раніше завойовані позиції в світі. Функціонування комерційних ВНЗ змушує і державні знижувати планку вимогливості до рівня знань студентів. На всіх рівнях все наполегливіше обговорюється питання про доцільність залу-

чення висококваліфікованих фахівців із-за кордону, необхідність отримання освіти за кордоном. Важливе та вкрай актуальне завдання забезпечення якості освіти в Україні, яка б відповідала динамічним змінам у суспільстві, економіці, технологіях, професійній діяльності, має вирішуватись в

умовах зменшення обсягів фінансування, скорочення контингенту учнівської молоді, низької заробітної плати вчителів та професорсько-викладацького складу. Одним із напрямів вирішення проблеми якості освіти є підвищення рівня мотивації суб'єктів освітнього процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням видів, методів і механізмів системи мотивації присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема С. Адамс, Р. Аркрайт, Ч. Баббідж, Д. Богиня, Д. Бодді, Б. Вайнер, Ф. Герцберг, Г. Дмитренко, А. Колот, К. Левін, Ф. Лютенс, А. Маслоу, М. Мескон, А. Сміт Ф. Тейлор, Д. Уатт та ін.

Питаннями якості освіти, ризиками освітнього процесу займаються Н.Г. Діденко, Ю.Ф. Зінковський, С.А. Калашнікова, І.С. Каленюк, О.В. Куклін, В.І. Луговий, Т.О. Лукіна, О.П. Мещанінова, В.М. Огаренко, Ю.М. Рашкевич, М.Ф. Степко, Ж.В. Таланова, В.А. Ямковий та інші.

Мета статті: дослідження стану якості освіти в Україні та визначення мотиваційних чинників, що сприятимуть підвищенню якості освітнього процесу.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах інтеграції до європейського наукового простору та демократизації всіх сфер суспільного життя постала проблема модернізації освітньої парадигми та освітніх орієнтирів, оскільки вона відіграє ключову роль у розбудові держави.

Нині активізуються освітні ризики, тобто загрози для функціонування освіти, що можуть призвести до значних втрат, а саме: економічні (вивільнення висококваліфікованого персоналу,

закриття навчальних закладів, зменшення контингенту учнівської молоді); соціально-політичні (безробіття висококваліфікованих працівників, низький рівень оплати праці, падіння престижу національної системи освіти); педагогічні (зниження якості освіти) тощо [1, 2].

В даний час в Україні послідовно здійснюються заходи, що спрямовані на поетапне реформування освітньої галузі, підвищення її якості і конкурентноздатності відповідно до суспільно-економічних викликів сучасності та світових процесів глобалізації.

Щодо трактування змісту якості освіти вважаємо досить ґрунтовною позицію В.Ю. Бикова, який визначає якість освіти як інтегральний показник результативності навчального процесу, який повинен забезпечити різнобічний розвиток особистості [3].

Як стверджують фахівці, якість освіти останнім часом впала. Знижується рівень підготовки в школі з математики, фізики, хімії, біології.

У зв'язку із зниженням рівня народжуваності суттєво зменшилась кількість учнів у школах, що суттєво вплинуло на зменшення контингенту учнів та студентської молоді.

У результаті помітного зниження рівня народжуваності кількість учнів також скоротилася на 245,4 тис. осіб за період 2010/11 – 2016/17 навчальних років. У зв'язку зі скороченням контингенту учнів відмічається різке скорочення чисельності загальноосвітніх навчальних закладів з 19617 одиниць у 2010/2011 навчальних ро-

Таблиця 1. Динаміка чисельності навчальних закладів та контингенту студентів за 2010–2017 рр.

Показники	Роки навчання						
	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Кількість загальноосвітніх закладів, од	19 617	19 203	19 006	18 634	17 604	17 337	16 858
у тому числі:							
державної та комунальної форми власності	19 425	19 014	18 815	18 450	17 437	17 167	16 678
приватної форми власності	192	189	191	184	167	170	180
Кількість учнів, тис. осіб	4 090,9	4 076,5	4 008,8	3 987,8	3 757,1	3 783,2	3 845,5
Кількість навчальних закладів, од	813	805	785	767	664	659	657
у тому числі:							
державної та комунальної форми власності	637	633	619	609	520	525	527
приватної форми власності	176	172	166	158	144	134	130
Кількість студентів – усього, осіб	2418111	2246363	2106174	1992882	1689226	1605270	1586754

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики України

ках до 16858 у 2016/2017 навчальних роках (зменшення на 2759 од.).

Зважаючи на це, за період з 2010–2011 по 2016–2017 навчальний рік спостерігається стійка тенденція скорочення чисельності вищих навчальних закладів з 813 до 657 (156 одиниць). Таке скорочення відбулося в результаті об'єднання навчальних закладів та поступового закриття приватних закладів освіти (46 одиниць).

Крім того, перед сучасною вищою школою також постають серйозні соціальні проблеми, а саме: проблеми зацікавленості студентів в освіті (відсутність мотивів до навчання, виховання студентів); низький рівень заробітної плати викладачів; незадовільний стан матеріально-технічної бази навчальних закладів у зв'язку з обмеженістю державного фінансування; плінність кадрів; падіння престижу професійної освіти; падіння престижу отримання освіти в Україні взагалі.

В таблиці 2 дослідимо стан фінансування освіти за останні 16 років.

З даних таблиці бачимо, що кожного року сума видатків на фінансування освіти не має чіткої ди-

наміки. У загальній структурі видатків найбільшими витрати на освіту були у 2010 році – 1,1%, а найнижчими у 2000 році – 14,7%. Починаючи з 2010 року відмічається значне скорочення обсягів фінансування, що в свою чергу спричинило і зниження їх питомої ваги у видатках бюджету до 15,6%.

Скорочення обсягів бюджетного фінансування обумовлює зростання контингенту студентів, що навчаються за кошти фізичних осіб (див. рисунок).

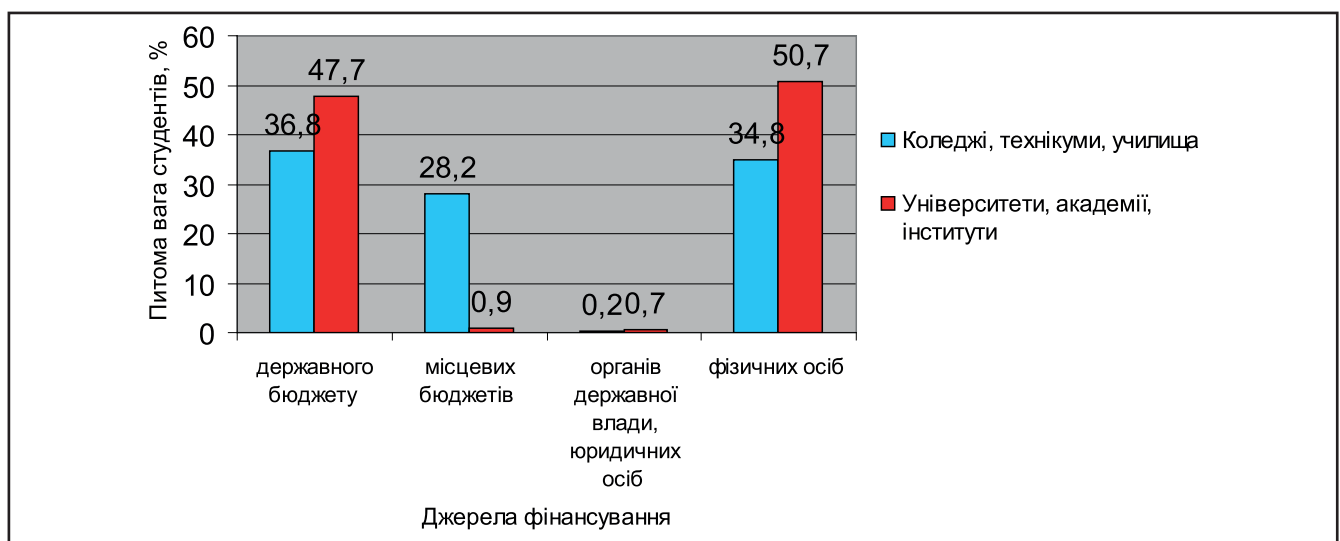
З (див. рисунок) бачимо, що найбільша кількість студентів навчається за кошти фізичних осіб 50,7% – в університетах, академіях та інститутах та 34,8% – у коледжах, технікумах та училищах, що пояснюється скороченням видатків на освіту у державному бюджеті.

Відбувається суттєве скорочення наборів студентів у заклади професійно-технічної освіти, оскільки випускники, які отримали первинну професійну освіту, мають вступати до вищих навчальних закладів на загальних підставах. Це помітно знижує рівень соціальної захищеності молоді на ринку праці й призводить до зростання соціальної напруженості в суспільстві.

Таблиця 2. Загальні видатки зведеного бюджету України на фінансування освіти за період 2000–2016 рр.

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	48148,6	141989,5	377842,8	523004,8	679871,4	701801,3
У тому числі видатки на фінансування освіти, млн. грн.	7085,5	26801,8	79826,0	100105,6	114193,5	109155,2
У % до видатків зведеного бюджету	14,7	18,1	21,1	19,1	16,8	15,6

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики України



Питома вага студентів у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації за формами фінансування

Останніми роками помітно погіршилося фінансово-економічне забезпечення системи професійної освіти, що обумовлене переструктуруванням видатків державного бюджету на користь військово-промислового комплексу, невиправданним скороченням витрат на професійно-технічну освіту та переведенням її фінансування на місцеві бюджети [4].

Останніми роками спостерігаємо також відтік студентів за кордон. Не менш серйозним чинником є міграція.

Досліджуючи проблему якості вищої освіти, з численних факторів доцільно виділити наступні:

1) підвищення вимог з боку реальних і потенційних замовників (споживачів);

Потребують удосконалення механізми соціального партнерства між навчальними закладами, представниками бізнесу та державою. У цьому контексті бракує узгоджених дій центральних та регіональних (місцевих) органів влади. Головною умовою такого партнерства мають стати двосторонні угоди, що передбачатимуть для викладачів обов'язкове стажування на підприємствах, в організаціях, установах та залучення викладачів фахових дисциплін до співпраці у вирішенні господарсько-фінансових та економічних питань, а для студентів – квотування місць для навчальної та виробничої практики з можливістю працевлаштування.

2) врахування наслідків інтеграції в світовий освітній простір.

Максимально зберігаючи і зміцнюючи українську ідентичність в освіті, необхідно максимально інтегрувати її до європейського та світового освітнього та наукового простору.

З метою підвищення якості освітніх послуг в умовах інтеграції до всесвітнього освітнього простору доцільно:

- здійснювати планування освітньої діяльності та проводити постійний моніторинг освітніх програм;
- сприяти підвищенню якості контингенту здобувачів освітніх послуг;
- нарощувати кадровий потенціал освітніх закладів завдяки поєднанню матеріальної, трудової та статусної мотивації;
- посилювати застосування інформаційних систем в управлінні освітнім процесом;
- своєчасно виявляти академічний плагіат та запобігати його проявам у навчально-науковому процесі.

Управління якістю освіти – це цілеспрямований вплив на освітній процес з метою забезпечення учнів освітою тієї якості, яка необхідна. Освітнім процесом (як і будь-яким іншим) не тільки можна, а й потрібно управляти для досягнення освіти високої якості. Коли йдеться про якість освіти, то мається на увазі і якість освітнього процесу, і його результат.

Державна політика якості вищої освіти, є компонентом державної політики якості в Україні, елементами якої є якість системи, якість процесу і якість результатів навчання, гарантії якості, рівні затребуваності навчання, система менеджменту якості вищої освіти, ефективність внутрішнього менеджменту якості у ВНЗ, ступінь задоволеності безпосередніх споживачів освітніх послуг тощо [5].

Значною мірою вона визначає вирішення питань якості у всіх сферах життя, в тому числі стратегічного питання – підвищення якості життя населення.

Одним із напрямів підвищення якості освіти є удосконалення мотиваційного процесу.

Система мотивації працівників може включати: підвищення заробітної плати, преміювання, складові соціальної політики, створення сприятливих умов праці, оголошення різноманітних подяк, створення сприятливого соціально-психологічного клімату, корпоративну культуру, надання самостійності в роботі, підтримання статусу працівника на належному рівні тощо.

Відповідно до вищесказаного можна виокремити такі напрями удосконалення системи мотивації учасників освітнього процесу:

1) раціоналізація режимів праці та відпочинку; покращення умов праці (покращення організації праці на робочих місцях; ліквідація порушень трудової дисципліни; скорочення плинності кадрів, створення стабільних трудових колективів; ріст кваліфікації кадрів);

2) приділення уваги статусній мотивації; можливість посадового росту, організація планування кар'єри;

3) створення сприятливого соціально-психологічного клімату;

4) поєднання заходів соціальної політики та системи стимулів;

5) розроблення корпоративної культури.

Раціоналізація режимів праці та відпочинку передбачає запровадження нових, прогресивних графіків роботи тощо. Покращення умов праці та її організації в школі, ВНЗ можливе в разі

розширення функцій вчителів, професорсько-викладацького складу. Оскільки умови праці є одночасно і потребою, і мотивом, то вони безпосередньо впливають на якість праці.

Важливим завданням має стати забезпечення освіти педагогічними і науково-педагогічними працівниками, підняття їх соціального статусу, заробітної плати до гідного рівня. Фахова підготовка викладачів повинна бути ґрунтовно вдосконалена і синхронізована з модернізацією освіти.

Стимули кар'єрного росту також суттєво підвищують рівень мотивації, зокрема, розширення повноважень та можливість самостійно приймати рішення; повна реалізація творчого потенціалу; постійне підвищення по службі; обрання до керівних органів управління. Підвищення рівня кваліфікації кадрів безпосередньо пов'язаний з можливістю кар'єрного росту та плануванням кар'єри.

Створення сприятливого психологічного клімату в колективі полягає у створенні оптимальних умов праці серед працівників. Це в свою чергу сприяє уникненню непорозумінь, напруженості як всередині колективу, так і між різними рівнями управління.

Серед додаткових соціальних важелів, які доцільно впроваджувати в закладах освіти, є соціальні пакети, зокрема: безкоштовне користування дошкільними закладами, харчування на роботі, медичне обслуговування; оплата підприємством транспортних видатків працівника; безкоштовне користування спортивним знаряддям та будівлями; підвищення кваліфікації за рахунок підприємства; стимулювання співробітників, які не палять тощо. Ці важелі не мають системного характеру, досить рідко застосовуються у практиці функціонування суб'єктів господарювання.

Необхідно приділяти увагу пропаганді корпоративної культури, її вдосконаленню та оновленню. Формуючи корпоративну культуру працівників, необхідно орієнтуватися на основні аспекти моральної поведінки та ціннісні орієнтації, а саме: розуміння кожним працівником місії управління, підтримання духу новаторства тощо.

На даний момент підготовка професіонала «вищої проби» неможлива без введення в освітній процес інноваційних технологій, Аналіз результатів соціологічних опитувань дозволяє виявити такі тенденції. І студенти, і викладачі представлених вузів єдині в думці, застосування інноваційних методів в навчанні підвищує якість освітньо-

го процесу. Найбільш ефективними респонденти вважають: ділові ігри та конкурси презентацій, електронні підручники та інформаційні бази даних.

Висновки

Отже, питання підвищення якості освіти є багатомірним, охоплює всі характеристики освітньої діяльності, обумовлюється різноманітними факторами, пов'язаними з розв'язанням проблем як на рівні окремого навчального закладу, так і на державному рівні.

Необхідно по можливості скорочувати обсяги бюджетного недофінансування загальної середньої освіти, підвищувати мотивуючу і стимулюючу роль державного і місцевих бюджетів, знаходити нові джерела фінансування, розширювати права і відповідальність закладів щодо використання коштів. Крім того, система освіти має бути повною мірою адаптована до вимог ринку праці та розвитку економіки України.

Головна мета управління мотивацією в закладах освіти має полягати в тому, щоб мотиваційні цілі кожного з учасників освітнього процесу співпадали. Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу. Для того, щоб отримати максимальну віддачу від застосування методів мотивації та підвищити рівень продуктивності праці необхідно використовувати їх у комплексі.

Список використаних джерел

1. Каленюк І. Ризик-менеджмент у системі вищої освіти України / І. Каленюк, О. Куклін // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 5. – С. 23–28.
2. Сучасні ризики розвитку вищої освіти в Україні / І.С. Каленюк, О.В. Куклін, В.А. Ямковий // Економіка України. – 2015. – № 2. – С. 70–83.
3. Биков В.Ю. Моделі організаційних систем відкритої освіти: Монографія [Текст] / В.Ю. Биков. – К. : Атіка, 2008. – 684 с.
4. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [редкол.: В.Г. Кремень, В.І. Луговий, А.М. Гуржій, О.Я. Савченко]; за заг. ред. В.Г. Кременя. – Київ: Педагогічна думка, 2016. – 448 с.
5. Управління якістю освіти: досвід та інновації: колективна монографія / під заг. ред. Л.Л. Сушенцевої, Н.В. Житник. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2014. – 462с.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Зіньковський Ю.Ф. Особливості сучасної парадигми вищої технічної освіти/ Ю.Ф. Зіньковський, Г.О. Мірських // Вісник Національного технічного університету України «КПІ» Серія – Радіотехніка. Радіоапаратобудування.– 2010.– №40.– С. 154–160

8. Калашнікова С.А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія / С.А. Калашнікова ; Київ. ун–т ім. Бориса Грінченка. — Київ : Київ. ун–т ім. Бориса Грінченка, 2010. — 379 с.

9. Рашкевич Ю.М. Болонський процес та нова парадигма вищої освіти: монографія/ Ю.М. Рашкевич; Нац. ун–т «Львівська політехніка». — Львів : Вид–во Львів. політехніки, 2014. — 166 с.

УДК 339.976:336.227.3

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.е.н, доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Офшорні центри як інструмент міжнародного податкового планування

Уточнено концептуальні підходи до трактування сутності офшорних центрів. Визначено сутнісні характеристики та роль офшорних центрів як інструменту міжнародного податкового планування. Узагальнено критерії визнання офшорів та визначено особливості рейтингів міжнародних організацій за привабливістю податкового середовища. Акцентовано зусилля світової спільноти щодо протидії офшорним схемам.

Ключові слова: податкове навантаження, податкове регулювання, офшорні центри, офшорні схеми.

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.э.н, доцент кафедры международного учета и аудита

ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»

Оффшорные центры как инструмент международного налогового планирования

Уточнены концептуальные подходы к трактовке сущности оффшорных центров. Определены сущностные характеристики и роль оффшорных центров как инструмента международного налогового планирования. Обобщены критерии признания оффшоров и определены особенности рейтингов международных организаций по привлекательности налоговой среды. Акцентированы усилия мирового сообщества по противодействию оффшорным схемам.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговое регулирование, оффшорные центры, оффшорные схемы.

A. MAKSYMENKO,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Offshore centers are an instrument of international tax planning

The conceptual approaches to the interpretation of the essence of offshore centers are specified. The essential characteristics and the role of offshore centers as an instrument of international tax planning are determined. The criteria of recognition of offshore are generalized and the peculiarities of ratings of international organizations are determined due to the attractiveness of the tax environment. The efforts of the world community to counteract offshore schemes are accentuated.

Keywords: tax burden, tax regulation, offshore centers, offshore schemes.

Постановка проблеми. У зв'язку зі значним податковим навантаженням у більшості країн світу, компанії все частіше змушені шукати мож-

ливі шляхи зменшення податкового тиску. Саме тому протягом останніх років все більшої актуальності набуває використання такого фінансо-

вого інструменту як міжнародне податкове планування. Одним із найпопулярніших шляхів для мінімізації податків є виведення капіталу в офшорні зони (юрисдикції).

У суспільстві склався стереотип, який нам постійно нав'язується світовою спільнотою, про те, що офшорні зони використовуються лише як спосіб відмивання брудних грошей та незаконних прибутків, що були отримані від злочинної діяльності. В меншій мірі увага суспільства звертається на той факт, що офшорні зони (в широкому розумінні) надають компаніям хорошу можливість для заощадження значної кількості капіталу за рахунок розумного використання такого фінансового інструменту як податкове планування. У своїй роботі вважаю за необхідне звернути увагу саме на другий, не так широко розкритий, аспект офшорних зон, який є досить актуальним для компаній.

Питання вибору фінансового механізму використання офшору, який дозволив би здійснити оптимальне податкове планування у сучасних умовах для компаній є надзвичайно важливим. Звісно не можна не звернути увагу на те, що кожна компанія є унікальною, тому не існує стандартизованих загальних методів використання офшорів. У кожному випадку необхідною є адаптація до конкретної ситуації. Процес планування офшорних схем є одним з найефективніших способів оптимізації діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання проблематики офшорної діяльності, виходячи з різнобічності цього явища і можливості віднесення його до різних сфер діяльності тією чи іншою мірою досліджували у своїх працях такі вітчизняні автори як Редзюк Є.В., Корнієнко П.С., Вергун Є.А, Козак Ю.Г, Мозговий Т.Є., Комар І.С. та інші.

Під час даного дослідження також були використані розробки зарубіжних учених, таких, як Fichtner J., Park Y. S., Errico L., Musalem A., Prem S. та інші, які висвітлюють різні аспекти застосування офшорних центрів у податковому плануванні.

Однак ряд серйозних проблем виявився поза увагою зазначених учених, а деякі з напрямів характеризуються наявністю суперечливих суджень. Зокрема потребують уточнення критерії віднесення до офшорів, визначення особливостей рейтингів міжнародних організацій за привабливістю податкового середовища

Мета статті полягає в конкретизації сутнісних характеристик офшорних центрів та узагальнення підходів до рейтингування офшорних зон.

Виклад основного матеріалу. В останні роки спостерігається все більш широке визнання суспільством, та зокрема науковцями, необхідності поліпшення розуміння суті діяльності офшорних фінансових центрів, оскільки ці центри захопили значну частину глобальних фінансових потоків (відповідно до підрахунків економістів, приблизно половина фінансових потоків проходить через офшори [1]). За іншими даними через мережу офшорів, переважно неоподатковуваних, проходить близько \$ 21–32 трильйонів [2].

Термін «офшор» походить від англійського offshore – «поза берегом», тобто «той, що розташований на деякій відстані від берега», і означає територію, на яких діє пільговий режим оподаткування.

У великому тлумачному словнику сучасної української мови наведено таке визначення: «Офшор – території, які забезпечують пільговий режим для фінансово-кредитних операцій із закордонними учасниками в іноземній валюті». [3]

В пресі ж термін «офшор» вперше з'явився в одній з газет на східному узбережжі США в кінці 50-х років ХХ століття. В статті йшлося про фінансову організацію, що уникнула урядового контролю шляхом географічної вибірковості. Іншими словами, компанія перемістила діяльність, яку уряд США бажав контролювати і регулювати, на територію із сприятливим податковим кліматом. [4, с. 33]

Теоретики та практики, так і не досягли консенсусу щодо того, що ж таке офшорний центр та які його складові. З початку 1970-их років, коли офшори почали впливати на діяльність міжнародних фінансових ринків, було зроблено безліч спроб для встановлення, що ж насправді є офшорним центром.

Як зазначає Корнієнко П.С. в українському законодавстві: «Офшорна зона є однією з різновидів вільних економічних зон, особливостями яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового, фіскального режиму, високого рівня банківської і комерційної таємниці, лояльності державного регулювання». [5, с. 122]

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку [6], офшорні фінансові центри – це країни або юрисдикції з фінансовими центрами, що містять фінансові інститути, які мають справу в основному з нерезидентами і / або в іноземній валюті. Установи, власниками яких є

нерезиденти або які контролюються нерезидентами, відіграють надзвичайно важливу роль в центрі. Установи, що знаходяться в центрі можуть отримати значні податкові переваги порівняно з установами, що розташовані поза центром.

Міжнародний валютний фонд зазначає, що наступне визначення є одним із найпрактичніших: «Офшорні фінансові центри – це центри, де основна частина угод фінансового сектора, з обох сторін бухгалтерського балансу, укладається з особами або компаніями, які не є резидентами офшорного фінансового центру, де транзакції ініціюються в іншому місці і де більшість установ, які беруть участь в цих транзакціях, контролюються нерезидентами».

Відповідно до інформації, зазначеної в документах Міжнародного валютного фонду, багато офшорних фінансових центрів володіють такими характеристиками: 1) юрисдикції, чії фінансові інститути залучені у ведення бізнесу переважно з нерезидентами; 2) фінансові системи із зовнішніми активами і зобов'язаннями не пропорційні до внутрішнього фінансового сектору, призначеного для фінансування внутрішньої економіки; 3) більш популярними є центри, які надають деякі або всі з наступних послуг: понижене чи скасоване опо-

даткування; середнє чи незначне фінансове регулювання, банківська таємниця та анонімність. [7]

В зарубіжній літературі можна виділити декілька критеріїв, за якими науковці класифікують ту чи іншу країну як офшор. Зокрема, можна виділити наступні критерії: 1) орієнтація бізнесу на резидентів чи не резидентів; 2) регуляторне середовище; 3) система оподаткування; 4) валютні розрахунки.

Узагальнюючи вищевказане, слід зазначити, що науковці і практики звертають увагу на схожі критерії при віднесенні юрисдикцій до офшорів, зокрема, це ставка податку, фінансове та податкове регулювання а також проведення операцій з нерезидентами. На підставі наведеного можна зробити висновок, що офшорним фінансовим центром є юрисдикція, яка спрямовує свою діяльність переважно на проведення операцій з нерезидентами, на території якої діють знижені ставки податків та, найчастіше, діють обмеження на розкриття інформації про кінцевого власника-бенефіціара.

Досліджуючи питання офшорів необхідно звернути увагу на рейтинги, за допомогою яких відносять країну до офшорів. Одним з рейтингів є «Індекс фінансової таємниці», який включає в себе

Узагальнення визначень офшорного центру

Автори	Визначення	Критерії
Roberts R. [8, с.260]	Офшорні центри – зручні фінансові центри для проведення фінансових операцій, перш за все через сприятливе оподаткування.	– знижене оподаткування або його відсутність.
McCarthy I. S. [9, с.4]	Офшорні центри – міста, території або країни, які зробили свідоме зусилля, щоб залучити офшорного банківського бізнесу шляхом прийняття гнучкого підходу до податків, зборів та регулювання.	– першочергова орієнтація бізнесу на нерезидентів; – сприятливе регуляторне середовище. – знижене оподаткування або його відсутність.
Park Y. S. [10]	Офшорні фінансові центри відрізняються від своїх вітчизняних аналогів трьома важливими характеристиками. По-перше, міжнародні фінансові центри мають справу із іноземними валютами, які не є валютою країни, де знаходиться центр. По-друге, офшорні центри, як правило, вільні від податків і валютного контролю, які накладаються на внутрішніх фінансових ринках. По-третє, офшорні фінансові центри, в першу чергу, але не виключно, націлені на іногородніх клієнтів.	– першочергова орієнтація бізнесу на нерезидентів; – знижене оподаткування або його відсутність; – проведення розрахунків у валюті, що не є валютою країни, де розташований офшорний центр.
Palan R.[11]	Спеціальні території або юрисдикції, які характеризуються послабленим регулюванням та території, на яких повністю або частково скасоване.	– сприятливе регуляторне середовище. – знижене оподаткування або його відсутність.
Errico L., Musalem A. [12]	Офшорні фінансові центри – це юрисдикції де офшорні банки були звільнені від впливу широкого кола нормативних актів, які, як правило, накладаються на установи-резиденти.	– сприятливе регуляторне середовище. – знижене оподаткування або його відсутність.

оцінку 92 юрисдикцій, зокрема й тих, що не прийнято вважати офшорними центрами.

«Індекс фінансової таємниці» рангує юрисдикції на основі поєднання якісних критеріїв (оцінка секретності на основі 15 показників, які розділені на чотири секції: 1) інформація про бенефіціарного власника; 2) корпоративна прозорість; 3) ефективність податкового та фінансового регулювання; 4) міжнародні стандарти та міжнародна співпраця) та кількісних критеріїв (глобальна вага юрисдикції, визначення якої базується на розмірі частки кожної юрисдикції у глобальному ринку фінансових послуг, наданих нерезидентам, з метою визначення розміру офшорного фінансового центру). [13]

Тобто, цей рейтинг актуалізує регуляторне середовище країни та операції проведені з нерезидентами і безпосередньо не стосується розміру ставок податків у країні.

Також існує рейтинг, що оцінює країни за привабливістю податкового середовища для корпорацій. «Індекс податкової привабливості» [14] оцінює 100 країн світу спираючись на показники, пов'язані з нарахуванням податків, зокрема такі як ставка корпоративного податку, наявність в країні групових податкових режимів, можливість нарахування пришвидшеного зносу, холдинговий податковий клімат, оподаткування приросту капіталу, оподаткування отриманих дивідендів тощо. Також даний індекс враховує чи є країна членом ЄС, адже в Європейському Союзі діють директиви, що зменшують стягнення податків з операцій, проведених в межах ЄС.

Ще одним індексом, що звертає увагу на ситуацію зі сплатою податків в країні є «Індекс сплати

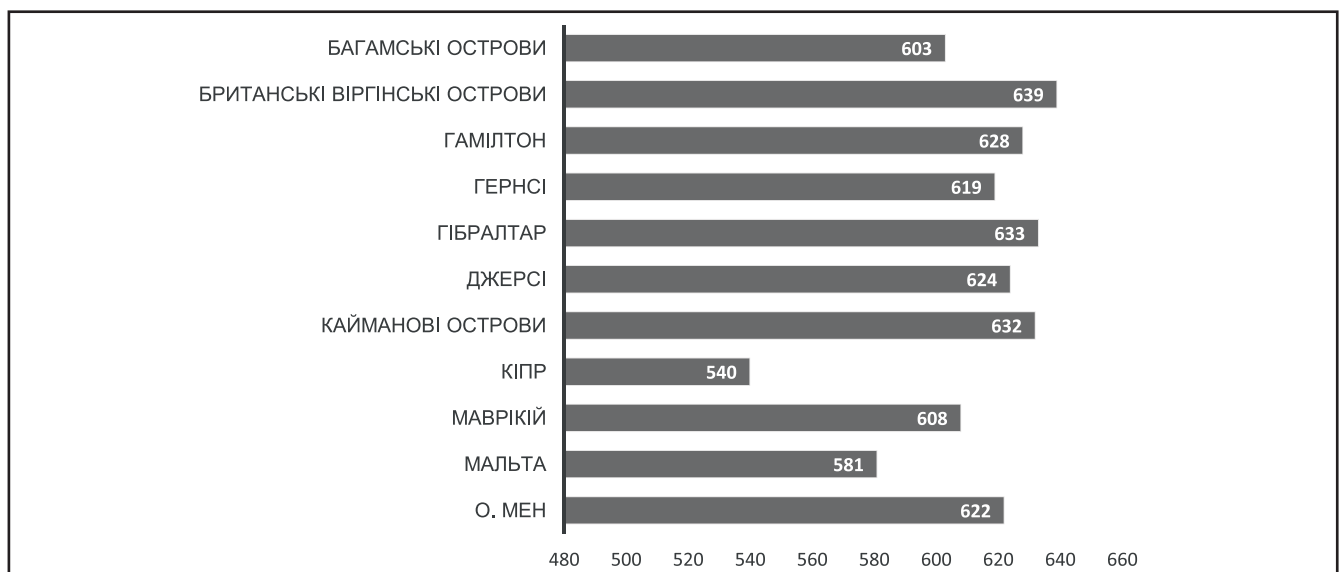
податків», який щорічно складається компанією Price Waterhouse Cooper. Індекс оцінює податки та обов'язкові збори, які має сплатити компанія, а також адміністративний тягар зі сплати податків та зборів, покладений на компанію (кількість зборів та час для їх сплати) [15].

У 2014 році приватний інститут Z/Yen [16] склав рейтинг для оцінки лідируючих офшорних фінансових центрів, який включає в себе, окрім інших, такі критерії як бізнес-середовище, людський капітал, податки, інфраструктура. На першому місці, згідно з рейтингом, знаходяться Британські Віргінські острови (див. рисунок).

Цей рейтинг підтверджується і інформацією компанії Mossack Fonseca, однієї з найбільших постачальників офшорних послуг в світі. У 2016 році стався витік інформації і був оприлюднений список клієнтів компанії. Відповідно до цього списку, лідером серед офшорних центрів за кількістю компаній, якими оперує Mossack Fonseca, станом на квітень 2016 року, є Британські Віргінські острови (1 13648 компаній) [17].

Дослідження показують, що в усьому світі більшість посередників знаходяться в Великобританії, Гонконзі та США. Дослідження бази даних ICIJ Offshore Leaks, в якому містяться дані Панамських газет та попередніх витоків, визначили 140 посередників, пов'язаних із офшорними організаціями. Майже 90% з них мають офіс, дочірнє підприємство або філію в Європі.

Зважаючи на бурхливий розвиток і офшорне «забруднення» світової економіки уряди і міжнародні організації розробляють превентивні заходи



Рейтинг офшорних фінансових центрів, складений приватним агентством Z/Yen [16]

щодо ухилення від сплати податків. Зокрема, Європейська комісія по боротьбі з офшорними податковими ухиленнями внесла пропозиції про те, щоб фінансові посередники автоматично розкривали будь-які нові транскордонні податкові схеми, запропоновані клієнтам. Ті, хто розробляє та заохочує агресивні схеми уникнення, матимуть п'ять робочих днів, щоб подати деталі до своєї місцевої податкової інспекції. «Кінцева мета», за словами комісії, «полягає у розробці механізму ..., який дозволить відмовляти посередників від розробки та реалізації таких заходів» [18].

Нові правила, що вступають в силу в 2019 році та спрямовані на транскордонні схеми, в яких залучено більше однієї країни та хоча б одна з юрисдикцій розташована в Європі. Всі країни-члени Європейського Союзу будуть зобов'язані ділитись один з одним, кожні три місяці, докладними відомостями про розкриті податкові схеми. Буде створено центральний каталог схем запобігання, до якого матимуть доступ усі держави-члени.

Висновки

В процесі дослідження доведено, що офшорні центри це території, де діють знижені ставки податків, діяльність створених в них компаній спрямована на проведення операцій з нерезидентами та володіння компанією здійснюватися на анонімній основі при високих гарантіях конфіденційності. Тобто для компаній існує можливість отримання цілком законних переваг від використання офшорних юрисдикцій, а саме таких як знижене оподаткування, спрощені нормативні вимоги, зменшена кількість необхідних формальностей для ведення бізнесу, близькість до розвинутих країн, зменшення або відсутність валютного контролю, специфічні послуги.

Як свідчать дані рейтингів міжнародних організацій щодо офшорних юрисдикцій незаперечним лідером є Британські Віргінські острови. Водночас більшість посередницьких організацій знаходяться в Великобританії, Гонконзі та США. Проте останнім часом ситуація почала змінюватись. Так, протягом 2017 року Британські Віргінські острови вжили низку заходів, які збільшили прозорість бізнесу. Зокрема, влада відкрила централізований реєстр власників бізнесу, що зареєстровані в даній юрисдикції. Доступ до інформації буде надаватись за запитом від податкових структур іншої держави.

Проведене дослідження також показало активізацію зусиль світової спільноти щодо протидії офшорним схемам. Превентивні заходи проти офшорного «забруднення» полягають у розширенні обміну податковою інформацією та підвищенні вимог до фінансових посередників щодо автоматичного розкриття умов транскордонних податкових схем.

Список використаних джерел

1. Fichtner J. How Apple and Other Multinationals Avoid Taxes and Accountability: Analyzing Offshore Finance as a Complex Network of Ownership Ties [Електронний ресурс] / Jan Fichtner // University of Amsterdam. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://corpnet.uva.nl/2016/09/>.
2. Hutt R. Where are the world's tax havens, and what are they used for? [Електронний ресурс] // World Economic Forum – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2016/04/where-are-the-worlds-tax-havens-and-what-are-they-used-for/>
3. Abby Lingvo. Словники. Офшор. [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-ru/%D0%BE%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80>.
4. Редзюк Є. В. Офшоризація світової економіки: перспективи для України і світу / Є. В. Редзюк. // Вісник асоціації докторів філософії України. – 2015. – №1. – С. 32–37.
5. Корнієнко П. С. Офшори в законодавстві України / П. С. Корнієнко. // Часопис Київського університету права. – 2011. – №3. – С. 121–123.
6. OECD. Glossary of Statistical Terms. Offshore Financial Centre. [Електронний ресурс]. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5988>
7. Offshore Financial Centers. The Role of the IMF. [Електронний ресурс] // Monetary and Exchange Affairs Department of the IMF. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/eng/role.htm>.
8. Roberts R. The City: A Guide to London's Global Financial Centre / Richard Roberts., 2008. – 376 с.
9. Park Y. S. International Banking and Financial Centers / Y. S. Park, E. Musa., 1989. – 270 с.
10. Iyer S. Using a Midshore Jurisdiction for Wealth Planning and Offshore Structuring [Електронний ресурс] / Shanker Iyer // LABUAN International Business and Financial Centre. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: https://www.labuanibfc.com/uploaded_files/slide/ryta4y9ud_1414034847.pdf.

11. Palan R. Trying to Have Your Cake and Eating It: How and Why the State System Has Created Offshore [Електронний ресурс] / Palan // Wiley. – 1998. – Режим доступу до ресурсу: https://www.jstor.org/stable/2600896?seq=1#page_scan_tab_contents.

12. Errico L. Offshore Banking: Analysis of Micro- and Macro-Prudential Issues [Електронний ресурс] / L. Errico, A. Musalem // IMF Working Paper. – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9905.pdf>.

13. Financial Secrecy Index [Електронний ресурс] // Tax Justice Network. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>.

14. Tax Attractiveness Index [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.taxindex.de/>.

15. Paying Taxes [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes-2016.pdf>.

16. Leading offshore financial centers worldwide [Електронний ресурс] // Statista. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/370375/leading-offshore-financial-centers-worldwide/>.

17. Most popular tax havens of Mossack Fonseca as of April 2016, by number of companies located in an offshore center [Електронний ресурс] // Statista. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/531866/most-popular-tax-havens-mossack-fonseca/>.

18. Garside J. European commission to crack down on offshore tax avoidance [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.theguardian.com/business/2017/jun/18/european-commission-to-crackdown-on-offshore-tax-avoidance>

УДК 330.341.003.13

Т.В. ГАВРИЛЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський професійно-педагогічний коледж імені Антона Макаренка

Особливості трансформаційних процесів економіки України

У статті розкрито поняття «трансформація» в сучасних умовах та виокремлено об'єктивні передумови трансформаційних перетворень. Виділено основні проблеми трансформації вітчизняної економіки та запропоновано комплекс заходів щодо їх вирішення.

Ключові слова: трансформація, модернізація, власність, держава, державна власність, проблеми трансформації економіки.

Т.В. ГАВРИЛЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевский профессионально-педагогический колледж имени Антона Макаренка

Особенности трансформационных процессов в экономике Украины

В статье раскрыто понятие «трансформация» в современных условиях и выделены объективные предпосылки трансформационных преобразований. Выделены основные проблемы трансформации отечественной экономики и предложен комплекс мероприятий по их решению.

Ключевые слова: трансформация, модернизация, собственность, государство, государственная собственность, проблемы трансформации экономики.

T. HAVRYLENKO,

Phd in Economics, Associate Professor, Anton Makarenko professional and pedagogical college of Kyiv

Features of transformation processes of the economy of Ukraine

The article describes the concept of «transformation» in modern conditions and outlines the objective preconditions of transformational transformations. The main problems of the transformation of the domestic economy are highlighted and a set of measures for their solution is proposed.

Keywords: transformation, modernization, property, state, state property, problems of economy transformation.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції економіки України до світового економічного простору важливого значення набувають теоретичні дослідження економіки та визначення нагальних проблем в процесі її трансформації. В процесі ринкових перетворень постає необхідність створення умов для зростання добробуту та реальних доходів населення, економічного зростання; впровадження новітніх технологій, підвищення продуктивності та якості праці, раціонального використання ресурсів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливо гострий інтерес до проблеми трансформації економічних систем виник останнім часом. Він значною мірою викликаний посиленням взаємозв'язку національних економік, прискоренням інтеграції їх у світову економіку, збільшенням числа факторів впливу на процес функціонування економічної системи та її зміни. Значний внесок у розвиток теорії та методології економічних трансформацій зробили Л. Абалкін, В. Базилевич, В. Геєць, Р. Нельсон, С. Мочерний, Л.Чернюк, Н. Гражевська, А. Чухно та ін.

Метою статті є дослідження закономірностей і особливостей протікання трансформації національної економіки України, визначення на цій основі концептуальних положень подальших змін.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки супроводжується безперервними різномасштабними трансформаціями, аналізу яких присвячено багато досліджень. Економічні терміни, що характеризують сутність поняття «структурна трансформація», «структурні перетворення», «реструктуризація» в зв'язку з цим досить часто зустрічаються в економічній літературі, проте чіткості в характеристиці їх змісту не досягнуто.

Трансформація – взаємодію різних процесів та явищ у сфері економіки, політики та іншого, які в результаті забезпечують формування нової якості соціальної системи в цілому» [1, с.681]. Великий економічний словник під трансформацією пропонує розуміти «одну з операцій процесу організації, яка означає реформування головної цілі у ряд взаємозв'язаних локальних цілей та задач, що забезпечують досягнення корінних результатів» [2, с.1089].

Вітчизняний дослідник С. Єрохін терміном «трансформація» визначає «зміну структури будь-якого об'єкту у рамках самоорганізуючого процесу» [3, с.13].

За економічною енциклопедією за редакцією С.В. Мочерного, трансформація – процес перетворення однієї економічної системи на іншу, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших [4, с. 687].

Гражевська Н. І. розглядає трансформацію у широкому та вузькому розумінні. Так, трансформація у широкому розумінні – загальна форма розвитку економічних систем, пов'язана з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки (еволюція трактується як поступовий процес накопичення кількісних та якісних змін параметрів системи). Трансформація у вузькому розумінні – внутрішня складова процесу загальної еволюції, пов'язана з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур [5, с. 23].

Отже, економічна трансформація – якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування та перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості. Водночас економічна трансформація є складним, різномірним та багатоаспектним процесом, який можна структурувати за глибиною (зміни кількісних параметрів економічної системи в рамках попередньої якості чи перехід до нової якості); за інтенсивністю (швидкі, переважно якісні, чи повільні, переважно кількісні, перетворення); за характером (еволюційні чи революційні); за спрямованістю (прогресивні, регресивні, циклічні, інверсійні); за охопленням елементів системи (часткові або загальносистемні) [6].

У контексті трансформації економіки України під терміном «трансформація», або, однофункціональний йому процес, «структурні зрушення» слід розуміти процес адаптації (кількісного та якісного пристосування) елементів економічних систем на макро-, мезо- і мікрорівнях та їх взаємозв'язків відповідно до закономірностей функціонування та розвитку ринкового господарства, який приводить до формування якісно нової структури [7, с.253].

Трансформаційна економіка є особливим станом еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм. Еволюційній економічній теорії притаманні за-

гальносистемні принципи різноманіття, яке змінюється, неоднорідність агентів, нерівновага, невизначеність розвитку, нестійкість [8]. Крім того, ключовими ідеями еволюційної концепції є залежність від попереднього розвитку (pathdependence) та ефект блокування (lock-in effect), дія яких чітко простежується в процесі трансформаційних перетворень. Використання принципів еволюційної економічної теорії в дослідженні трансформаційних процесів дозволило визначити сучасні перетворення як загальносистемні. Еволюційна економічна теорія вивчає економічний розвиток як спонтанний, самовідтворюваний, незворотний процес, у межах якого мінливе середовище постійно взаємодіє з досліджуваними процесами та індивідами [9]. Імпульсом для трансформації є криза системи, вичерпання потенціалу розвитку, нездатність задовольнити зростаючі потреби суспільства і адекватно реагувати на зміну середовища та зовнішні виклики, невідповідність наявної технологічної структури, досягнутого рівня продуктивності і масштабів виробництва якісно новим потребам.

Об'єктивною необхідністю ринкової трансформації економіки України є вичерпання екстенсивних факторів економічного зростання, соціально-економічна неефективність, негнучкість та низька адаптивність командно-адміністративної системи до умов науково-технічного прогресу та постіндустріальних перетворень.

Головною метою ринкової трансформації економіки України є: створення надійного фундаменту зростання добробуту населення; стимулювання швидкого економічного зростання; підвищення продуктивності праці; досягнення світового рівня ефективності використання матеріальних ресурсів через запровадження новітніх технологій; виготовлення достатніх обсягів продукції, яка користується попитом; забезпечення високої якості товарів та послуг; створення умов для зростання реальних доходів населення.

Аналізуючи стан й перспективи розвитку економічної системи України, слід відзначити, що за роки незалежності не вдалося створити економічну систему, здатну забезпечити прогресивний розвиток країни; процес суверенізації було обмежено здобуттям зовнішніх політичних атрибутів (40% покриття дефіциту державного бюджету припадає на зовнішні джерела); серйозну загрозу для безпеки держави становлять «тіні-

зація» та криміналізація економіки (тіньовий сектор становить до 50% економіки).

Від перемоги Революції гідності українське суспільство намагається здійснити радикальну реструктуризацію своєї економіки, управління, судочинства, охорони здоров'я, освіти і культурного ландшафту. Реформи проводяться за активної участі громадянського суспільства України і західної діаспори, а також істотної підтримки з-за кордону.

Менш ніж за два роки було прийнято низку потенційно важливих законів: про люстрацію, про боротьбу з корупцією, про державні закупівлі, про фінансування партій, про реорганізацію державного управління, про реформу вищої освіти, про формування нової поліції, про створення громадського телерадіомовлення. Засновуються чотири нові служби, які займатимуться виключно боротьбою з корупцією в різних сферах.

Незважаючи на настільки вражаючий початок, трансформаційний процес в Україні, втім, досі не досяг суттєвого прогресу.

На думку деяких дослідників, найістотнішою перешкодою на шляху ринкових перетворень в Україні є відсутність справжньої системи чітко визначених прав на власність, яка є одним із фундаментальних компонентів організаційної інфраструктури ринкової економіки і водночас життєво необхідною умовою виникнення і розвитку нового стабілізуючого сектора – класу малого та середнього підприємництва. Для швидкої й ефективної передачі державного майна у приватні руки розроблено нові методи та схеми приватизації. Одним із таких методів у країнах Центральної та Східної Європи, що передбачав передачу державного майна приватному сектору, став метод малої приватизації [10].

Отже, трансформаційні процеси в економіці України мають свої характерні особливості. В країні, по суті, не було власної економічної системи – це була підсистема єдиного народногосподарського комплексу СРСР, яка була сформована для його обслуговування і не включала багатьох необхідних для самостійної системи елементів. Основний зміст трансформаційних перетворень в країні, таким чином, полягає в переході до комплексної і цілісної економічної системи, яка функціонує на ринковій основі. Сьогодні абсолютно очевидно, що об'єктивною необхідністю трансформації економіки України є: перехід від екстенсивних методів господарювання до інтенсивних; забезпечення

структурної перебудови економіки на базі новітніх технологій, розширення наукоємних виробництв; реалізація програм нарощування виробництва товарів споживчого ринку, збалансованих з динамікою платоспроможного попиту; пріоритетність малих форм господарювання; утримання інфляції, індексація всіх кількісних параметрів економічних показників; забезпечення ефективності соціальних реформ [7].

Подальше вдосконалення процесів трансформації відносин власності передбачає такі заходи: посилення інвестиційної спрямованості приватизації, залучення стратегічних вітчизняних і зарубіжних інвесторів, запроваджувати інвестиційні конкурси з обов'язковою розробкою бізнес-планів із метою стимулювання появи власника, який має довготермінові плани щодо розвитку приватизованого підприємства; здійснення роздержавлення стратегічно важливих об'єктів з урахуванням особливостей конкретних галузей економіки; забезпечення участі українських підприємств у продажі акцій на міжнародних ринках; удосконалення законодавчої бази у сфері приватизації; посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань новими власниками приватизованих підприємств; залучення коштів громадян шляхом підвищення їхньої зацікавленості у процесах роздержавлення й приватизації з метою відродження довіри до держави та фінансових посередників тощо.

Висновки

Трансформація економіки України повинна забезпечити якісні перетворення усіх її елементів, структур і форм. В процесі трансформації необхідно враховувати рівень розвитку й структури продуктивних сил, національні традиції, рівня освіти та ін. Проблеми трансформації вимагають проведення економічних реформ в Україні. Подальше виділення основних проблем трансфор-

мації економіки України та шляхів їх вирішення в умовах модернізації вітчизняної економіки стане напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Большая экономическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2008. – 816 с.
2. Большой экономический словарь / [ред. А.Н. Азриилян]. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико- методологічний аспект) / С.А. Єрохін. – К. : Вид-во «Світ знань», 2002. – 528 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. – Т. 3. (Поручництво) – Я (Японський центр продуктивності). П – Я / ред. : Б. Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний. – К. : Акад. ; Т. : Акад. нар. госп-ва, 2002. – 952 с.
5. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем : навч. посіб. / Н.І. Гражевська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Знання, 2011. – 287 с.
6. Геєць В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : моногр. / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артёмова, Ю.М. Бажал, О.І. Барановський, В.В. Близнюк, О.Ю. Болховітінова, Є.В. Бридун, Т.П. Вахненко, В.І. Голіков ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К. : Фенікс, 2003. – 986 с.
7. Чернюк Л.Г. Трансформаційні процеси в економіці України та її регіонах: проблеми та перспективи / Л.Г. Чернюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні нау- ки. – 2011. – № 1 (48). – С.252–256.
8. Маевский, В.О. Взаимоотношения эволюционной теории и ортодоксии [Текст] / В.О. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4–18
9. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
10. Зігалова О.А. Особливості розвитку трансформаційних економік / О.А. Зігалова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18. – № 9. – С. 32–37.

Розроблення механізму державного стимулювання сталого розвитку інформаційної сфери України із застосуванням методології функціонального моделювання

Забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери вимагає розроблення механізму регулювання на рівні держави, а реалізація стратегічних й тактичних рішень повинна відповідати основним позиціям державної інформаційної політики. Використання методології функціонального моделювання IDEFO дозволило розробити опис системи, що є точним та лаконічним. Графічна мова дозволила лаконічно, однозначно й точно показати усі елементи (блоки) системи та усі відношення та зв'язки між ними, виявити помилкові, зайві чи такі що дублюють існуючі. У результаті проведеного дослідження на основі методології IDEFO, розроблено комплексну функціональну модель процесу забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери. Розроблена модель дозволяє підвищити ефективність цього процесу.

Ключові слова: інформаційна продукція, інформаційна сфера, сталий розвиток, методологія функціонального моделювання

Разработка механизма государственного стимулирования устойчивого развития информационной сферы Украины с применением методологии функционального моделирования

Обеспечение устойчивого развития информационной сферы требует разработки механизма регулирования на уровне государства, а реализация стратегических и тактических решений должна соответствовать основным позициям государственной информационной политики. Использование методологии функционального моделирования IDEFO позволило разработать описание системы, которое является точным и лаконичным. Графический язык позволил лаконично, однозначно и точно показать все элементы (блоки) системы и все отношения и связи между ними, выявить ошибочные, лишние или дублирующие существующие. В результате проведенного исследования на основе методологии IDEFO, разработана комплексная функциональная модель процесса обеспечения устойчивого развития информационной сферы. Разработанная модель позволяет повысить эффективность этого процесса.

Ключевые слова: информационная продукция, информационная сфера, устойчивое развитие, методология функционального моделирования

Development of the mechanism of state stimulation of the sustainable development of the information sphere in Ukraine using the functional modeling methodology

Ensuring the sustainable development of the information sphere requires the development of a regulatory mechanism at the state level, and the implementation of strategic and tactical decisions should be in line with the main positions of the state information policy. Using the methodology of functional modeling IDEFO allowed to develop a description of the system, which is accurate and concise. Graphic language allowed to laconically, unequivocally and accurately show all the elements (blocks) of the system and all relationships and connections between them, to identify erroneous, superfluous or duplicate existing ones. As a result of the research conducted on the basis of IDEFO methodology, a complex functional model of the process of ensuring the sustainable development of the information sphere has been developed. The developed model allows to increase the efficiency of this process.

Keywords: information products, information sphere, sustainable development, methodology of functional modeling

Постановка проблеми. Інформаційна сфера як нестійка система не може саморозвиватися без зовнішнього впливу. Стійкість виробництва в інформаційній сфері обумовлена специфікою ринкових відносин в інформаційному виробництві, що у багатьох випадках може розвиватися тільки завдяки державній підтримці. Тому інформаційна політика держави має бути спрямована на узгодження інформаційних інтересів й потреб суспільства, бізнесу, кожного громадянина тощо та пріоритетів інформаційної безпеки держави, що у свою чергу повинно забезпечити формування базових умов стійкого розвитку інформаційної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні науковці як І. Арістова, О. Баранов, А. Бріггз і П. Коблі, Ю. Бурило, В. Горовий, М. Кастельс, В. Конах, Я. Котлярєвський, М. Маклюєн, Ф. Махлуп, О. Онищенко, Е. Семенюк, А. Урсул, А. Штангрет, О. Чубукова та ін. Більшість із зазначених учених лише окреслювали її сучасний стан не завжди коректно визначаючи, що охоплює ця сфера суспільного виробництва та результати її господарської діяльності, що у свою чергу утруднює процес управління нею та забезпечення її сталого розвитку. Детальніше бібліографію з цього питання можна побачити в статтях автора цього матеріалу [1; 2].

Метою даної **статті** є розроблення механізму державного стимулювання сталого розвитку інформаційної сфери (СПІС) України із застосуванням методології функціонального моделювання IDEFO.

Виклад основного матеріалу. Процес забезпечення СПІС поділяють на декілька взаємопов'язаних етапів (підпроцесів). Робота із застосуванням методології функціонального моделювання IDEFO [3] значно підвищить ефективність процесу. Об'єктами функціонального моделювання й структурного аналізу згідно з методологією IDEFO є організаційно-економічні та виробничо-технічні системи. Процес забезпечення СПІС належить саме до таких систем. Функціональне моделювання, його недоліки та переваги порівняно з іншими підходами до структурного та об'єктно-орієнтованого моделювання штучних систем докладно описані в працях [4–7], тому не будемо детально зупинятися на цьому питанні у даному дослідженні. Актуальним є розроблення моделі процесу забезпечення СПІС з метою удосконалення функціонування і підвищення ефективності такої системи.

На основі вимог зі створення функціональної моделі IDEFO, проаналізуємо й опишемо вихідні дані для створення функціональної моделі процесу забезпечення СПІС (табл. 1).

Процес забезпечення СПІС — сукупність підпроцесів, що виконують у визначеному порядку для перетворення вхідних інформаційних потоків у вихідні з іншими властивостями. Процес протікає відповідно до директив на керування його підпроцесами. Директиви формуються на основі мети діяльності (забезпечити СПІС). Протягом здійснення процесу використовують матеріальні ресурси й виконують обмеження зі сторони інших процесів (наприклад, аналіз чи розроблення) і зовнішнього середовища [8].

Таблиця 1. Вихідні дані для розроблення функціональної моделі IDEFO процесу забезпечення СПІС

Складова частина	Пояснення
Мета моделювання	розробити функціональну модель IDEFO підтримки прийняття рішень у процесі забезпечення СПІС
Точка зору	особи, що приймають рішення (ОПР) в процесі забезпечення СПІС
Цільова аудиторія моделі	ОПР (посадові особи органів державної влади), які повинні розуміти інформаційну технологію процесу забезпечення СПІС у цілому та приймати оптимальні рішення й виробляти на їх основі заходи для керування підпроцесами цього процесу; інші працівники органів влади, чії ролі та обов'язки у цьому процесі необхідно визначити
Межі функціональної моделі (контекст)	перелік функцій і об'єктів діаграм функціональної моделі IDEFO
Технологія моделювання	методологія функціонального моделювання IDEFO (інформаційна технологія підтримки життєвого циклу СПІС)
Програмне забезпечення моделювання	прикладні програми для побудови векторних діаграм

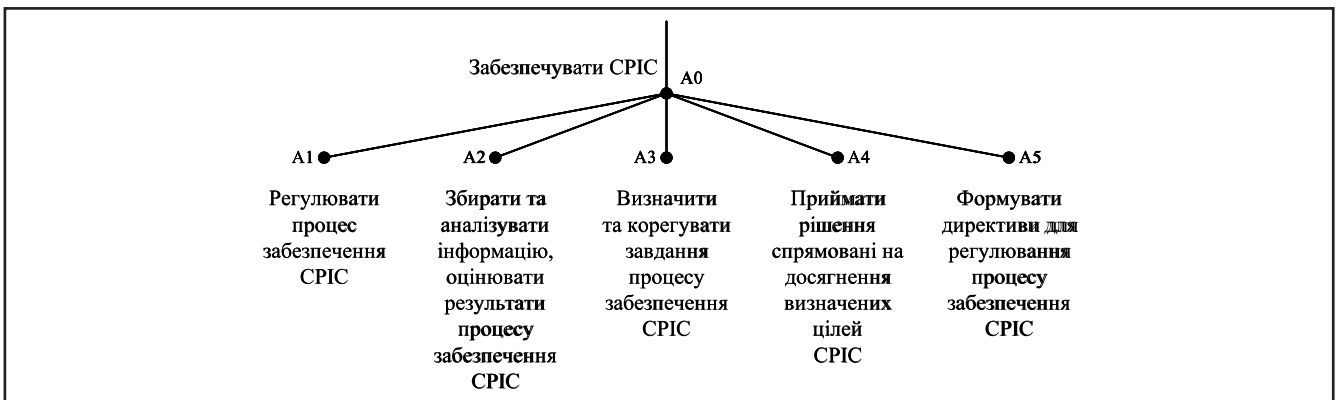
Джерело: Складено автором

Для того щоб досягнути визначеної у роботі мети функціонального моделювання (табл. 1), необхідно побудувати контекстну діаграму найвищого рівня А–О функціональної моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС і хоча би один рівень її декомпозиції [3]. Дерево вузлів (рис. 1), перелік функцій і об'єктів з поясненнями є вихідними для їх створення. Пояснення необхідне для того щоб спростити розуміння й уникнути неоднозначних тлумачень реалізованої функціональної моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС.

Кожен блок на діаграмах IDEF0 (рис. 2 і 3) перетворює входи у виходи під дією керування за допо-

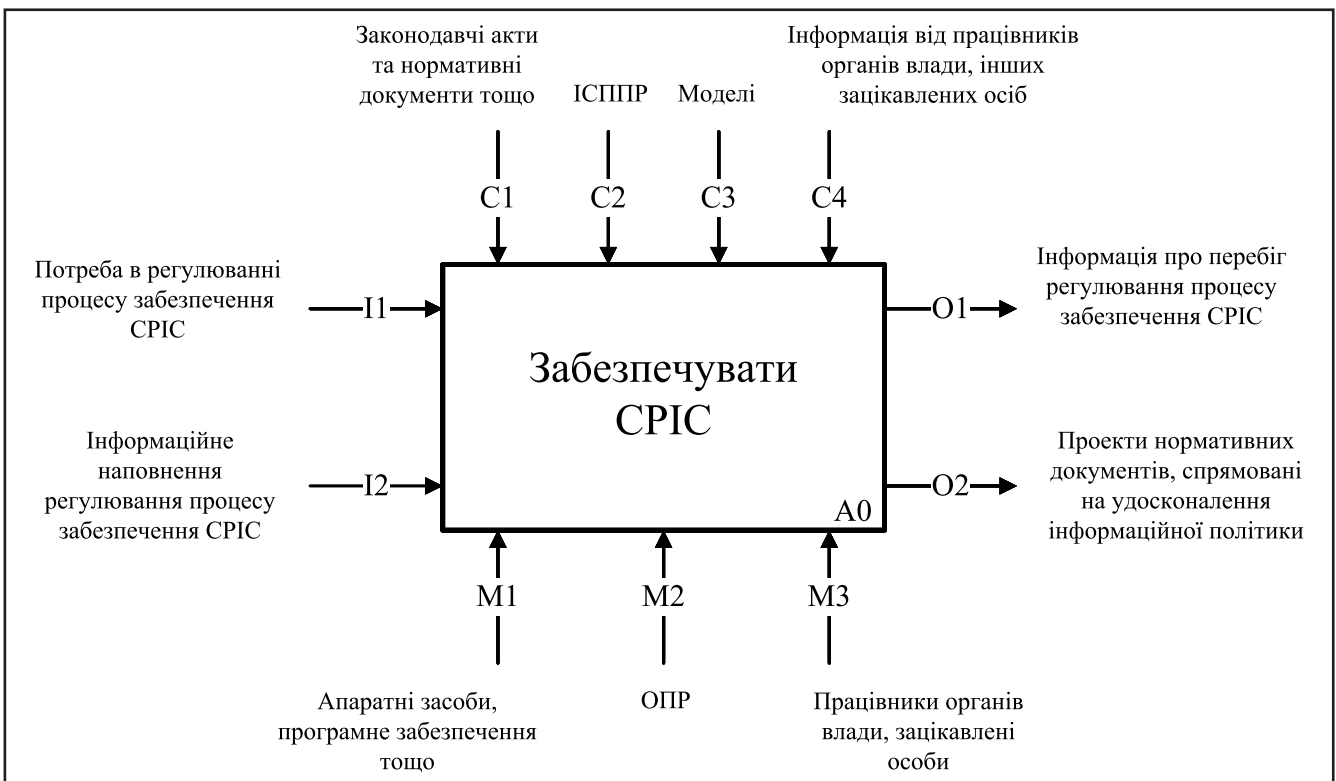
могою механізмів. У даному випадку блоки можуть перетворювати лише інформаційні об'єкти та потоки, що вони утворюють. Інформацію, що використовується в процесі забезпечення СРІС поділяють на три групи: обмежувальну, описову та керівну. У цілому модельовану систему позначено блоком А–О (рис. 2), а входи, виходи, керування та механізми – приєднаними до блока стрілками й кодами ICOM, де I (Input) – Вхід, С (Control) – Контроль, О (Output) – Вихід, М (Mechanism) – Механізм.

На рис. 3 наведено декомпозицію першого рівня контекстної діаграми функціональної моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС.



Рисунки 1. Ієрархія блоків функціональної моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС

Джерело: Складено автором



Рисунки 2. Контекстна діаграма моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС

Джерело: Складено автором

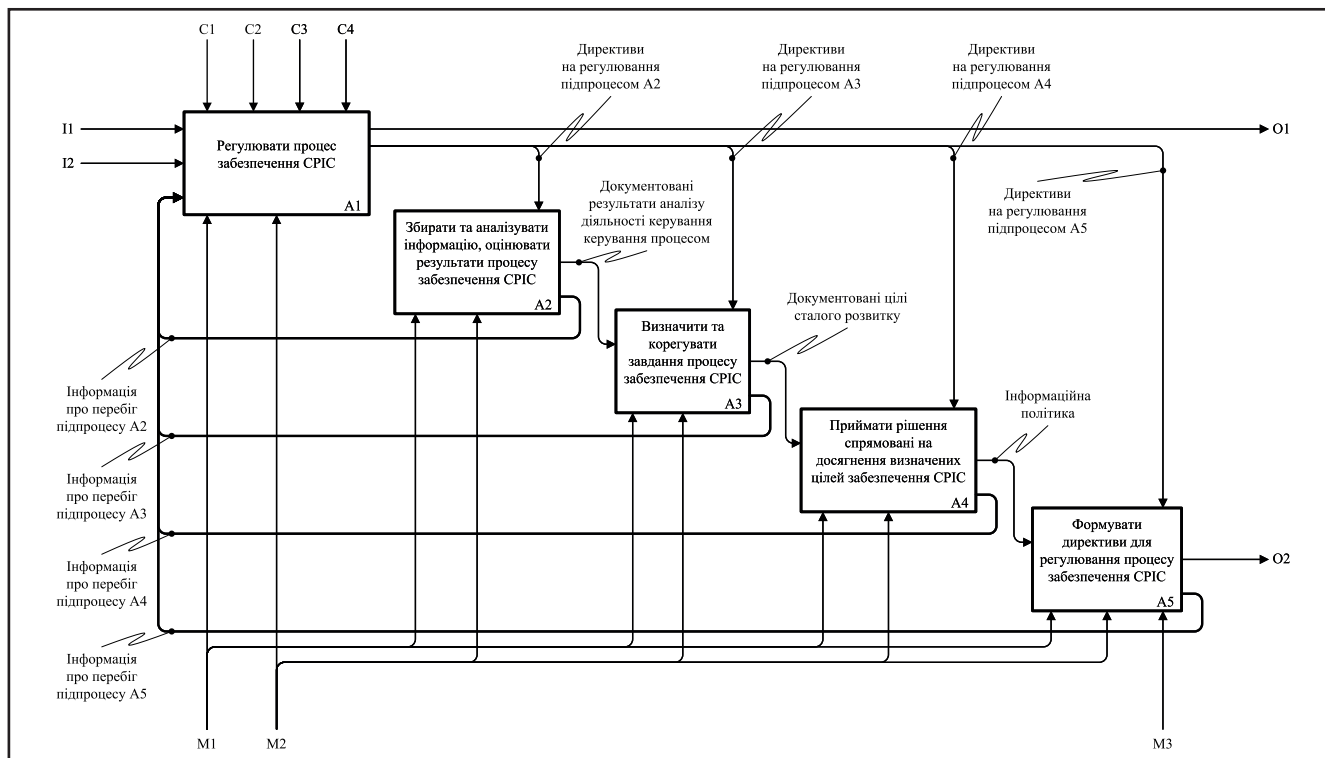


Рисунок 3. Декомпозиція першого рівня контекстної діаграми моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС

Джерело: Складено автором

Таблиця 2. Перелік функцій, що зображені блоками на діаграмах моделі IDEF0 процесу забезпечення СРІС

Позначення блоку	Назва блоку	Опис функцій блоку діаграми
A1	Регулювати процес забезпечення СРІС	протягом цього етапу ОПР (керівник процесу забезпечення СРІС) приймає рішення та з урахуванням зворотного зв'язку від інших підпроцесів виробляє директиви на керування підпроцесами. Від загальної організації й інформаційного та ресурсного забезпечення цього етапу залежать результати всього процесу
A2	Збирати та аналізувати інформацію, оцінювати результати процесу забезпечення СРІС	протягом цього етапу працівники органів влади, інші зацікавлені особи визначають умови процесу забезпечення СРІС. Умови містять опис зацікавлених сторін, їх мету й завдання; характеристики зовнішнього середовища
A3	Визначати та корегувати завдання процесу забезпечення СРІС	протягом цього етапу працівники органів влади, інші зацікавлені особи визначають і модифікують (з урахуванням умов функціонування системи) перелік завдань процесу забезпечення СРІС
A4	Приймати рішення спрямовані на досягнення визначених цілей забезпечення СРІС	протягом цього етапу працівники органів влади, інші зацікавлені особи пропонують ОПР варіанти дій спрямованих на досягнення визначених цілей. Якщо прийняті рішення дають позитивні результати це стає підставою для удосконалення інформаційної політики
A5	Формувати директиви для регулювання процесу забезпечення СРІС	протягом цього етапу ОПР (інші працівники органів влади) здійснюють оцінку її адекватності існуючим потребам обраної інформаційної політики

Джерело: Складено автором

Проводити дослідження з врахуванням точки зору усіх користувачів недоцільно, оскільки в декомпозиції інших рівнів необхідно зосередити увагу на діях ОПР, які для досягнення мети використовують

різноманітні методи. Через це отримуємо значну кількість діаграм другого і третього рівнів, що описують окремі випадки, а не інформаційну технологію регулювання процесу забезпечення СРІС.

Предметно розглягнуто перелік функцій (табл. 2), що зображені блоками на діаграмах моделі IDEFO процесу забезпечення СРІС (рис. 2 і 3).

Через обмеженість об'єму статті опустимо детальний аналіз функцій об'єктів, що позначені стрілками на діаграмі моделі IDEFO процесу забезпечення СРІС і проміжних входів (керування) та виходів, що позначені стрілками на діаграмі моделі IDEFO забезпечення СРІС

Висновки

Використання методології функціонального моделювання IDEFO дозволило розробити систему опис якої є точним та лаконічним. Графічна мова дозволила лаконічно, однозначно й точно показати усі елементи (блоки) системи та усі відношення та зв'язки між ними, виявити помилкові, зайві чи такі що дублюють існуючі. У результаті проведеного дослідження на основі методології IDEFO, розроблено комплексну функціональну модель процесу забезпечення СРІС. Розроблена модель дозволяє підвищити ефективність цього процесу.

Список використаних джерел

1. Мельников О. В. Державне стимулювання стійкого розвитку інформаційної сфери [Текст] / О. В. Мельни-

ков // Причорноморські економічні студії. — 2016. — Вип. 9, ч. 2. — С. 32–36.

2. Мельников О. В. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери України / О. В. Мельников // Формування ринкових відносин в Україні. — 2016. — № 9 (184). — С. 76–80.

3. Integration Definition for Function Modeling (IDEFO) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.idef.com/wp-content/uploads/2016/02/idefO.pdf (дата звернення 23.08.2017 р.)

4. Жежнич П. І. Технології інформаційного менеджменту / І. П. Жежнич. — Львів : Вид-во Львів. політехн., 2010. — 260 с. — (Консолідована інформація. Вип. 6).

5. Кісь Я. П. Методи документування консолідованої інформації / Я. П. Кісь, Р. О. Голощук. — Львів : Вид-во Львів. політехн., 2010. — 240 с. — (Консолідована інформація. Вип. 5).

6. Кравець Р. Б. Інформаційні технології організації бізнесу / Р. Б. Кравець, Ю. О. Серов, О. В. Марковець. — Львів : Вид-во Львів. політехн., 2013. — 228 с.

7. Шаховська Н. Б. Проектування інформаційних систем / Н. Б. Шаховська, В. В. Литвин. — Львів : Магнолія—2006, 2011. — 380 с. — (Комп'ютинг).

8. Катренко А. В. Управління ІТ-проектами : в 2-х кн. / А. В. Катренко. — К. 1 : Стандарти, моделі та методи управління проектами. — Львів : Новий Світ — 2000, 2013. — 552 с. (Комп'ютинг).

УДК 339.9.012.421

В.С. ЯКОВЧЕНКО,

аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університет

Транспарентність зовнішньоторговельної політики як фактор глобальної конкурентоспроможності України

У статті розкрито особливості впливу транспарентності зовнішньоторговельної політики держави на рівень конкурентоспроможності національної економіки. Визначено сутність глобальної конкурентоспроможності та місце транспарентності в структурі її формування. Проаналізовано складові забезпечення транспарентності зовнішньоторговельної політики держави на сучасному етапі. Дано оцінку втіленню принципу транспарентності при здійсненні зовнішньоторговельної політики України та його впливу на конкурентні позиції вітчизняної економіки в глобальному просторі.

Ключові слова: транспарентність, зовнішньоторговельна політика, глобальна конкурентоспроможність, нотифікація, тягар митних процедур, спрощення процедур торгівлі.

В.С. ЯКОВЧЕНКО,

аспірантка кафедри международных экономических отношений
Киевский национальный торгово-экономический университет

Транспарентность внешнеторговой политики как фактор глобальной конкурентоспособности Украины

В статье раскрыты особенности влияния транспарентности внешнеторговой политики государства на уровень конкурентоспособности национальной экономики. Определена сущность

глобальной конкурентоспособности и место транспарентности в структуре ее формирования. Проанализированы составляющие обеспечения транспарентности внешнеторговой политики государства на современном этапе. Дана оценка воплощению принципа транспарентности при осуществлении внешнеторговой политики Украины и его влияния на конкурентные позиции отечественной экономики в глобальном пространстве.

Ключевые слова: транспарентность, внешнеторговая политика, глобальная конкурентоспособность, нотификация, бремя таможенных процедур, упрощение процедур торговли.

V. YAKOVCHENKO,

Postgraduate student of International Economic Relations
Kyiv National University of Trade and Economics

Transparency of foreign trade policy as a factor of global competitiveness of Ukraine

The article deals with the influence of foreign trade policy transparency on the level of national economy competitiveness. The essence of global competitiveness and the place of transparency in its structure are defined. Constituents ensuring the transparency of the foreign trade policy are analyzed. Implementation of the principle of transparency in Ukraine's foreign trade policy and its impact on the competitive position of Ukrainian economy are estimated.

Keywords: transparency, foreign trade policy, global competitiveness, notification, burden of customs procedures, trade facilitation.

Постановка проблеми. Рівень конкурентоспроможності країни визначається наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, що сприяють ефективному вирішенню завдань економічного розвитку та підвищенню добробуту населення. В умовах невпинної глобалізації світового господарства і посилення взаємозалежності між національними економічними системами здатність країни формувати дієві інституційні механізми міжнародного обміну товарами і факторами виробництва набуває особливого значення для забезпечення її конкурентоспроможності. При цьому, результативність самої системи міжнародного обміну все більше починає залежати від здатності органів влади забезпечити її прозоре, передбачуване та стабільне функціонування. Таким чином, дотримання принципу транспарентності у реалізації зовнішньоторговельної політики стає невід'ємною складовою формування глобальної конкурентоспроможності всіх без винятку країн світу. Це обумовлює актуальність дослідження принципу транспарентності в контексті досягнення цілей підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування конкурентоспроможності української економіки присвячено наукові доробки багатьох вітчизняних вчених, зокрема А.О. Ходжаян [1], З.С. Захарченка [2], О.Б. Чернеги [3], М.В. Дихи [4] та ін. Водночас

проблемам розвитку транспарентності в українській зовнішньоторговельній політиці присвячені публікації М.Г. Нікітіної [5], С.В. Галько [6]. Віддаючи належне наявним напрацюванням у даній сфері, необхідно зазначити, що аналіз проблем взаємозв'язку між транспарентністю зовнішньоторговельної політики та конкурентоспроможністю національної економіки досі не знайшов втілення в роботах вітчизняних науковців, що обумовлює необхідність даного дослідження.

Мета статті – визначити й обґрунтувати взаємозв'язок між дотриманням принципу транспарентності у зовнішньоторговельній політиці держави та рівнем глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Принцип транспарентності у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики є фундаментальною основою системи міжнародного торгового права в рамках СОТ. Незважаючи на те, що сам термін «транспарентність» не зустрічається в жодному з положень угод СОТ, його сутність закладена у статті Х Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1947 року (ГАТТ 1947), що називається «Публікація та застосування правил торгівлі». Ця стаття зобов'язує усі країни, які долучились до СОТ, завчасно інформувати інших про всі зміни своєї зовнішньоторговельної політики, законодавства у сфері зовнішньої торгівлі, а також надавати торгову статистику [7].

З іншої сторони, прозорість в рамках СОТ забезпечується ще одним механізмом – регулярним проведенням оглядів торговельної політики країн-членів. Цілями такого підходу слугують:

- збільшення рівня прозорості торговельної політики країн-членів СОТ за допомогою регулярного моніторингу;
- можливість проведення багатосторонньої оцінки впливу політики країн-учасниць організації на міжнародну торгівлю.

Таким чином, принцип прозорості в рамках функціонування СОТ слід розглядати як принцип, який передбачає забезпечення вільного доступу до всієї інформації, законів, адміністративних положень та розпоряджень, які стосуються питань, що належать до компетенції багатосторонньої системи регулювання торговельно-економічних відносин. Обмін даною інформацією дозволяє ефективно вирішувати потенційні конфлікти, знижує невизначеність і підвищує передбачуваність зовнішньоторговельної політики, що служить стимулом для торгівлі та інвестицій, сприяючи перерозподілу ресурсів на користь виробників експортної продукції.

Водночас у більш широкому значенні прозорість розглядають також в інституційному контексті як властивість діяльності органів державної влади, що передбачає їх публічність, відкритість, доступність, підзвітність і гласність [8, с. 48]. З огляду на це втілення принципу прозорості зовнішньоторговельної політики можна розглядати як здатність держави до побудови

ефективної інституційної системи обслуговування та контролю міжнародних потоків товарів і послуг. В першу чергу, це стосується діяльності митних органів, де базовими сучасними механізмами забезпечення принципу прозорості, на нашу думку, є втілення практики «єдиного вікна» для суб'єктів ЗЕД, запровадження інституту «уповноваженого економічного оператора», формування системи «електронної митниці» тощо.

Відтак забезпечення прозорості у реалізації зовнішньоторговельної політики поєднує в собі практику розповсюдження інформації в рамках СОТ та розбудову ефективної інституційної системи обслуговування міжнародних потоків товарів і послуг в країні (рис. 1).

Необхідно зазначити, що на даному етапі розвитку міжнародної співпраці окреслений нами поділ структурних елементів прозорості політики держави у сфері зовнішньої торгівлі стає дедалі більше умовним, адже за результатами прийняття Балійського пакету домовленостей 27.11.2004 р. було прийнято Угоду СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ). Вона передбачає стандартизацію та гармонізацію процедур і супутніх інформаційних потоків, необхідних для активізації міжнародної торгівлі. До цього необхідно додати також автоматизацію торгових процедур і потоків інформації, що набуває все більшого значення [9, с. 69].

Характерно, що переважна більшість положень УСПТ стосується спрощення митних проце-



Рисунок 1. Складові прозорості зовнішньоторговельної політики держави

Розроблено автором

дур (зокрема документарних і торгових), зокрема в угоді передбачені вимоги щодо організації «єдиного вікна», а також переходу на електронну систему митного адміністрування. Отже, розвиток міжнародного торгового права в рамках СОТ поширюється на переважну більшість складових елементів транспарентності зовнішньоторговельної політики держав.

З огляду на зростаючу важливість забезпечення транспарентності державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, вимоги до прозорості, передбачуваності й ефективної організованості міжнародного руху товарів та послуг знаходять своє вираження при розрахунку переважної більшості індексів та формуванні рейтингів конкурентоспроможності країн світу. Зокрема, це стосується щорічної оцінки рівня конкурентоспроможності певної країни на глобальній арені фахівцями Всесвітнього економічного форуму, які розраховують індекс глобальної конкурентоспроможності.

Відповідно до їх методології, глобальна конкурентоспроможність окремої країни обумовлена процесами глобалізації та міжнародним поділом праці, використанням факторів виробництва і місцем країни на світовому ринку. Вона забезпечує здатність держави до участі у конкурентній боротьбі та найповніше використання конкурентних переваг перед іншими країнами. Рівень

індексу глобальної конкурентоспроможності залежить від раціональності використання країною власних ресурсів. За його допомогою оцінюється здатність країн забезпечувати високий рівень добробуту населення та спроможність підтримувати ринкові відносини на належному рівні [10, с. 155].

Станом на 2017 р. індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 115 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність підприємництва сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за трьома основними групами: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення». Серед 115 змінних нами ідентифіковано дві, які мають безпосереднє відношення до транспарентності зовнішньоторговельної політики: 1.12 «Транспарентність урядової політики», а також 6.13 «Тягар митних процедур» (рис. 2).

З огляду на результати України за вищенаведеними двома індикаторами транспарентності зовнішньоторговельної політики у 2016–2017 рр., якість втілення даного принципу у вітчизня-



Рисунок 2. Транспарентність зовнішньоторговельної політики в структурі індексу глобальної конкурентоспроможності

Розроблено автором на основі Джерела: [11, с. 351]

ній практиці залишається незадовільною. За індикатором «Транспарентність урядової політики» Україна посіла 99 зі 138, набравши 3,7 балів за семибальною шкалою; за індикатором «Тягар митних процедур» вона опинилась на 130 місці з 3,0 балами із семи можливих. Зважаючи на те, що в підсумку за всіма індикаторами Україна посіла 85 місце, можна стверджувати про існування істотних проблем із забезпеченням принципу транспарентності у формуванні та реалізації вітчизняної зовнішньоторговельної політики [12].

Так, Україна не забезпечила подання відповідних нотифікацій до СОТ, коли на законодавчому рівні були внесені зміни в режим регулювання експорту брухту чорних металів (підняття вивізного мита з 10 до 30 євро/т відповідно до ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» від 12.07.2016 р. [13]) та необробленої деревини (10-річний мотаторій на експорт лісу-кругляку відповідно до ЗУ «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» від 09.04.2015 р. [14]). Неподання нотифікацій до СОТ погіршує торговельно-політичний імідж України на міжнародній арені, залишаючи її наодинці з часом жорсткою позицією провідних країн світу щодо спроб вітчизняного уряду скористатися винятками з норм міжнародного торговельного права.

У сфері практичної організації прозорості і передбачуваної роботи митних служб проблеми України є ще значнішими – митниця залишається одним з найбільших осередків корупції в системі державного управління. Показовими у даному випадку є результати іншого міжнародного рейтингу «Doing Business», який укладається Світовим банком. Згідно його результатів, бюрократичний тягар оформлення в Україні документів на здійснення експортної операції забирає 96 год., тоді як в Грузії – 48 год., в Китаї – 21,2 год., у Великобританії – 4 год., а в Польщі, Німеччині і Канаді – близько однієї години. За тривалістю оформлення документів на імпорт Україна випереджає переважну більшість країн світу з показником у 168 годин [15, с. 185].

Ефективність державних органів, які регулюють процедури зовнішньої торгівлі, чинить прямий вплив на обсяги експорту. Складна державна до-

звільна система та непрозора структура контролю за експортно-імпортними операціями в значній мірі діє як обмежувальний чинник розвитку конкурентних переваг вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. Оскільки торгівля і переміщення вантажів передбачають залучення численних міністерств, відомств, органів влади та бізнес-структур, заходи зі сприяння торгівлі в Україні повинні не тільки бути розроблені, а й упроваджуватися таким чином, щоб бути адаптованими до різних вимог зацікавлених сторін, а також положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

Висновки

Дотримання державними органами принципу транспарентності у сфері формування та реалізації зовнішньоторговельної політики має безпосередній вплив на рівень глобальної конкурентоспроможності національної економіки країни. Виконання приписів транспарентності, передбачених нормами СОТ, через своєчасне подання нотифікацій щодо змін у режимі регулювання зовнішньої торгівлі формує позитивний образ країни на міжнародній арені як стабільного і передбачуваного партнера у торговельно-інвестиційній сфері, сприяє налагодженню довготривалих кооперативних зв'язків з іноземними партнерами для оптимального використання їх конкурентних переваг з метою поліпшення добробуту населення. Забезпечення транспарентності у практичній діяльності митних органів сприяє зменшенню тягаря митних процедур, що призводить до активізації міжнародного руху товарів і послуг, нарощення експортного виробництва товарів, підвищення конкурентоспроможності національного виробника на зовнішніх ринках.

Сучасний стан із забезпеченням дотримання принципу транспарентності в зовнішньоторговельній політиці України залишається вкрай незадовільним, про що свідчать міжнародні рейтинги Всесвітнього економічного форуму і Світового банку. Виправлення даної ситуації потребує вдосконалення політичної культури щодо завчасного інформування СОТ про можливі зміни в торговельній політиці, а також суттєвого реформування діяльності вітчизняної митниці шляхом запровадження системи e-customs, єдиного вікна, інституту уповноваженого економічного оператора і виконання положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

Список використаних джерел

1. Ходжаян А.О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність, методи оцінювання, сучасний стан: монографія / А.О.Ходжаян. – Черкаси: Вертикаль, 2010. – 431 с.
2. Захарченко З.С. Конкурентоспроможність України та її регіонів: міжнародний вимір: монографія / С.В. Захарченко. – Вінниця: Консоль, 2016. – 415 с.
3. Чернега О.Б. Конкурентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції: монографія / О.Б. Чернега та ін. – Донецьк: Ноулідж, Донецьк-від-ня, 2010. – 591 с.
4. Диха М.В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації: монографія / М.В. Диха. – Хмельницький: Цюпак А. А., 2011. – 207 с.
5. Никитина М.Г. Развитие внешнеторговой политики государства в рамках реализации принципа транспарентности / М.Г. Никитина, М.М. Кузнецов // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 8. – С. 107–112.
6. Галько С.В. Класифікація товарів як інструмент транспарентності міжнародної торгівлі / С.В. Галько, В.М. Осієвська // Товари і ринки. – 2016. – № 1. – С. 32–47.
7. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) / World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm.
8. Наливайко Л.Р. Реалізація принципу транспарентності в Україні / Л.Р. Наливайко, М.Ю. Романов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2016. – Вип. 41(1). – С. 48–51.
9. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: монографія / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.
10. Гончаров В.М. Глобальна конкурентоспроможність України крізь призму міжнародних рейтингів / В. М. Гончаров, Н. В. Шашло // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2011. – Т. 13, № 1(1). – С. 153–161.
11. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2016–2017 / Klaus Schwab et al; World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2016. – 382 p.
12. Global Competitiveness Index: Country/Economy Profiles / World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=UKR>.
13. Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку / Закон України від 12.07.2016 р. № 1455–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1455-19>.
14. Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів / Закон України від 09.04.2015 р. № 325–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/325-19>.
15. Doing Business 2016: Measuring Regulatory, Quality and Efficiency / International Bank for Reconstruction and Development; World Bank Group. – Washington: IBRD, 2016. – 338 p.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.27+351.862

О.А. БУЖИН,
доктор економічних наук, професор
А.В. ШВИДЕНКО,
кандидат технічних наук, доцент
В.А. ГОРА,
кандидат педагогічних наук
О.М. ЗЕМЛЯНСЬКИЙ,

к.т.н., Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля
Національного університету цивільного захисту України

Визначення ціни на засоби цивільного захисту

У роботі, з метою оперативного аналізу динаміки показника реалізаційної ціни, враховуючи зміни вартості загальнопромислових витрат, запропоновано методику визначення ціни на засоби цивільного захисту.

Ключові слова: засоби цивільного захисту, ціна, ціноутворення, собівартість.

А.А. БУЖИН,
доктор экономических наук, профессор
А.В. ШВИДЕНКО,
кандидат технических наук, доцент
В.А. ГОРА,
кандидат педагогических наук
А.Н. ЗЕМЛЯНСКИЙ,

к.т.н., Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля
Национального университета гражданской защиты Украины

Определение цены на средства гражданской защиты

В работе, с целью оперативного анализа динамики показателя реализационной цены, учитывая изменения стоимости общепроизводственных затрат, предложено методику определения цены на средства гражданской защиты.

Ключевые слова: средства гражданской защиты, цена, ценообразование, себестоимость.

O.BUZHYN,

Doctor of Economics, Professor

A. SHVYDENKO,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

V. HORA,

Candidate of Pedagogic Sciences

O. ZEMLIANSKYI,

Candidate of Technical Sciences

Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chernobyl Heroes
of National University of Civil Protection of Ukraine

Valuation of means of civil protection

In this paper, in order to analyze efficiently the dynamics of selling price index realizable, taking into account changes in the cost of general production expenses, the method of determining the price of the means of civil protection was proposed.

Keywords: *civil protection means, price, pricing, production cost.*

Постановка проблеми. Засоби цивільного захисту – це протипожежна, аварійно-рятувальна та інша спеціальна техніка, обладнання, механізми, прилади, інструменти, вироби медичного призначення, лікарські засоби, засоби колективного та індивідуального захисту, які призначені та використовуються під час виконання завдань цивільного захисту [1]. Засоби цивільного захисту є продуктом виробничої діяльності який створюється в підприємствах за рахунок їх господарсько-економічної діяльності. Заключним результатом функціональної діяльності підприємства є фінансовий результат, рівень якого залежить від затрат на виробництво продукції та її ціни. Позитивним результатом діяльності підприємства є належна величина прибутку, що має значення, як для підприємства так і для суспільства. Прибуток є одним із факторів функціонального розвитку підприємства. Прибуток підприємства, за рахунок відповідних відрахувань до бюджету, є також однією із основ для формування солідарних систем, які мають важливе значення для забезпечення життєдіяльності суспільства. Собівартість продукції є головним чинником у формуванні політики ціноутворення. Виробнича вартість виготовлення одиниці засобів цивільного захисту – підрозділяється на планову собівартість, на собівартість виготовлення – фактичну виробничу і загальну до якої входять і витрати понесені з перетворенням продукції у товар. Ціна засобів цивільного захисту залежить від загальної собівартості та рівня прибутку. В умовах ринкової економіки, динаміка цін має безпосередній вплив на собівартість засобів цивільного захисту, а отже і на динаміку ціни засобів цивільного захисту що виробляються у цих умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Система органів, сил та засобів цивільного захисту вирішує завдання забезпечення захисту і виживання населення, економічного потенціалу та соціальної структури держави як у мирний час, під час різних лих, аварій і катастроф, так і в умовах війни [2]. В умовах формування інституту приватної власності й вільного підприємництва фінансова система України потребує скорішого формування механізму управління державним фінансовим контролем, метою якого буде досягнення заданих результатів під час формування та виконання бюджетів у відповідності з фінансовою політикою держави [3]. В умовах зростання ризиків виникнення надзвичайних ситуацій постає завдання підвищення ефективності цивільного захисту, зміни загальної парадигми державної політики в цій сфері. Впровадження в бюджетну діяльність сучасних методів розподілу бюджетних коштів для забезпечення діяльності системи цивільного захисту, заснованих на реальних обсягах бюджетного фінансування, з урахуванням індексу інфляції дозволить уникнути різних категорій ризиків [4].

Державна система контролю повинна розвиватися та вдосконалюватися, зазнавати якісних позитивних змін [5]. Це також стосується і підприємств задіяних у виробництві засобів цивільного захисту. Важливим питанням є удосконалення методики для проведення аналізу ціноутворення в умовах плаваючого курсу іноземної валюти по відношенню до національної грошової одиниці.

Мета статті. Собівартість засобів цивільного захисту слугує підґрунтям цінової політики підприємств з їх виробництва. З метою розширення мож-

ливостей аналізу стану системи ціноутворення в підприємствах з виготовлення засобів цивільного захисту, розробити методику визначення ціноутворення, враховуючи трансформацію собівартості.

Виклад основного матеріалу. Державне спостереження у сфері ціноутворення здійснюється шляхом проведення моніторингу вільних цін (дослідження динаміки цінових процесів на товарних ринках) та державних регульованих цін. Перелік товарів, ціни на які підлягають державному спостереженню у сфері ціноутворення, та порядок його проведення визначаються Кабінетом Міністрів України. За результатами державного спостереження у сфері ціноутворення визначаються методи впливу на економічні процеси та цінову ситуацію на товарних ринках [6].

Вдосконалення оцінки обліку витрат дає можливість досягти максимально об'єктивного визначення фактичної собівартості продукції, яка могла б слугувати як нормативною базою для планування виробничих витрат і забезпечувала б достатню основу для їх аналізу і дійового контролю [7].

Собівартість є результативним породженням діяльності підприємства, підґрунтям ціноутворення, а отже і фактором забезпечення конкурентоспроможності. Це визначення можна віднести до всіх видів економічної діяльності куди входить і виробництво засобів цивільного захисту. Собівартість засобів цивільного захисту, залежності від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, може мати різну питому у реалізаційній вартості продукції. Структура собівартості засобів цивільного захисту формується із двох видів витрат, які розподіляються за економічними елементами і за статтями калькуляції. Планова собівартість засобів цивільного захисту відображає витрати на виробництво одиниці продукції за певний плановий термін виробничої діяльності підприємства. Фактична собівартість продукції – фактична сума витрат на її виготовлення за підсумковий термін діяльності як на рівні виробничого підрозділу, так і на рівні промислового підприємства. Виробнича собівартість продукції на рівні підприємства складається із собівартості виготовлення та загальних витрат по забезпеченню функціонування служб, що забезпечують управління виробничою діяльністю підприємства. Загальна собівартість засобів цивільного захисту це виробничі витрати і витрати понесені з перетворенням продукції у товар – її реалі-

зацією. Структура витрат на виробництво засобів цивільного захисту, в залежності від рівня впливу багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, має відповідні показники і є характерною для кожного з окремо взятих видів продукції.

Собівартість продукції засобів цивільного захисту дає уявлення про сукупні усереднені витрати на виробництво та реалізацію продукції по різних категоріях підприємств. На собівартість певного виду продукції, як на один із ціноутворюючих показників економічної діяльності, має вплив велика кількість різних за значенням і за походженням чинників. Внутрішні чинники залежать як від підгалузі промисловості, так і від господарських і технологічних особливостей виробника засобів цивільного захисту. Зовнішні чинники залежать від економічного, політичного і соціального становища у країні. Рівень показника собівартості засобів цивільного захисту вказує на ступінь розвитку технологічної системи, використання робочого часу, продуктивність праці, продуктивність технологічного процесу, використання сировини та комплектуючих, адміністративні витрати та схему структуризації статей собівартості, а також відношення держави до необхідності розвитку підприємств з виробництва засобів цивільного захисту. Структура собівартості засобів цивільного захисту за статтями витрат дає можливість оцінити економічний стан підрозділу і підприємства – виробника продукції, а також дає уявлення про джерела перевитрат або економії, висвітлює загальний рівень необхідності оптимізації мінімізації витрат за допомогою економічних, організаційних, управлінських і технологічних важелів.

Ціна – економічна категорія, яку мають всі види засобів цивільного захисту. Ціна дає можливість вираховувати різні економічні показники, що характеризують економічну життєздатність виробника засобів цивільного захисту. Рівень цін є мірилом можливості реалізації економічних інтересів як виробника засобів цивільного захисту, так і їх споживачів. Об'єктивне формування ціни на засоби цивільного захисту має визначальне значення і для їх виробників, і для їх споживачів. Ціна є еквівалентом, мірилом можливого у даній ситуації, обміну товарів і є тією кількістю коштів, що задовольняє економічні стосунки виробника і споживача. Ціна має безпосередній вплив на результати фінансово-економічної діяльності підприємства. Закони вартості, попиту, пропозиції,

товарно-грошового обігу та корисності продукту, що діють у суспільстві, є підґрунтям, на якому базується ринкове ціноутворення. Ціноутворення здійснюється на методологічній основі – сукупності загальних принципів, правил та методик розробки ціни, формування загальної концепції ціноутворення через визначення системи цін у країні за загальною методологією, що в основному є єдиною для різних систем ведення економічної діяльності. Об'єктивне формування ціни на засоби цивільного захисту має визначальне значення і для їх виробників, і для їх споживачів. Ціна є грошовим виразом суспільної вартості товару, а також формою грошового виразу економічних стосунків споживача та виробника засобів цивільного захисту, в основу яких покладено втілену та уречевлену суспільно необхідну працю, виражену через економічну категорію вартості. Ціна є еквівалентом, мірилом можливого у даній ситуації, обміну товарів і є тією кількістю коштів, що задовольняє економічні стосунки виробника і споживача засобів цивільного захисту.

Система ціноутворення на засоби цивільного захисту має сприяти розвиткові їх виробництва, згідно з потребами системи цивільного захисту, підвищенню економічної результативності та економічної ефективності виробництва, що матиме позитивний вплив на розвиток відповідних галузей промислового комплексу і всього народногосподарського комплексу країни.

За допомогою встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок та граничних нормативів рентабельності, здійснюється державне регулювання цін, недопущення їх необґрунтованого зростання. Рівень державного регулювання цін залежить від багатьох екзогенних та ендогенних чинників. Регулювання цін може бути прямим, через встановлення певного формату ціноутворення, та непрямим, через механізм економічного впливу на виробничу та комерційну діяльність виробника. Суть прямого регулювання цін державою полягає у тому, що в умовах ринкових економічних відносин виробник засобів цивільного захисту самостійно встановлює ціни на вироблену продукцію, проте при цьому йому необхідно враховувати працюючі у державі законодавчі та нормативні акти. Недотримання встановлених норм і правил відстежується у процесі економічних взаємовідносин виробника з партнерами. Непря-

мі методи регулювання цін державою завбачують зміну кон'юнктури ринків, встановлення оптимального співвідношення між попитом та пропозицією і здійснюються у різних формах – від державних замовлень до регулювання витрат виробників через встановлення норм і нормативів. Ступінь регулювання цін державою окреслюється політичними та економічно-соціальними умовами, що склалися у країні. На сьогодні можна виділити дві категорії методів впливу держави на процес ціноутворення:

- економічні;
- адміністративно-командні.

До економічних методів належать:

- насичення ринку споживчими товарами;
- надання податкових пільг виробникам певних видів продукції;
- адаптація системи кредитування виробників;
- безумовне дотримання чинного антимонопольного законодавства підприємствами монополістами;
- державна інвестиційна політика зі створення нормального інвестиційного клімату;
- економічно виважена експортно-імпортна та митна політика;

• гарантоване державне замовлення у форматі певних цін та обумовлених термінів.

До адміністративно-командних методів державного регулювання ціноутворення відносяться такі:

- встановлення фіксованих цін;
- встановлення регульованих цін;
- встановлення дотацій виробникам окремих видів засобів цивільного захисту.

На співвідношення між собою кожного із названих методів державного регулювання ціноутворення впливає, у першу чергу, політична, економічна та соціальна ситуація у країні та вибір самих методів регулювання економікою. Ціна засобів цивільного захисту має безпосередній вплив на результати фінансово-економічної діяльності підприємства, яке їх виробляє. Закони вартості, попиту, пропозиції, товарно-грошового обігу та соціальної корисності продукту, що діють у суспільстві, є підґрунтям, на якому базується ринкове ціноутворення. У основі ціноутворення є методологічна основа – сукупності загальних принципів, правил та методик розробки ціни, формування загальної ідеї ціноутворення через визначення системи цін у країні за загальною методологією, що у вирішальному є єдиною для різних систем ведення економічної діяльності.

Політика, стратегія та тактика ціноутворення на засоби цивільного захисту може реалізуватися і за загальноприйнятими правилами ринкових відносин.

Проведення оперативного аналізу, контролю та управління системою ціноутворення при виробництві засобів цивільного захисту потребує подальшого удосконалення відповідних методик.

Для оперативного визначення можливих змін формату показника ціни на засоби цивільного захисту, враховуючи трансформацію загальної собівартості, ми пропонуємо взяти за основу методику визначення зміни показника собівартості платних робіт та послуг підрозділів цивільного захисту в умовах ринкового ціноутворення [8] і розрахунки рекомендуємо проводити за формулою 1:

$$C_p = C_b \times K_{zc} \quad (1)$$

де C_p – ціна реалізаційна засобів цивільного захисту, розрахункова;

C_b – ціна реалізаційна засобів цивільного захисту, базова;

K_{zc} – коефіцієнт трансформації загальної собівартості витрат засобів цивільного захисту – формула 2 або 3:

$$K_{zc} = \frac{CB_b \times K_g}{CB_p} \quad (2)$$

$$K_{zc} = \frac{CB_b \times K_g}{CB_p \times K_n} \quad (3)$$

CB_b – загальна собівартість засобів цивільного захисту, базова;

K_g – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво та реалізацію засобів цивільного захисту – формула 4:

$$K_g = \frac{B_p}{B_b} \quad (4)$$

де B_p – вартість витрат на виготовлення та реалізацію засобів цивільного захисту, розрахункова;

B_b – вартість витрат на виготовлення та реалізацію засобів цивільного захисту, базова;

CB_p – загальна собівартість засобів цивільного захисту, розрахункова;

K_n – коефіцієнт зміни продуктивності при виробництві засобів цивільного захисту – формула 5:

$$K_n = \frac{P_p}{P_b} \quad (5)$$

де P_p – продуктивність при виробництві засобів цивільного захисту, розрахункова;

P_b – продуктивність при виробництві засобів цивільного захисту, базова.

Формулу 1 можна подати у розвернутому вигляді – формула 6 або 7:

$$C_p = C_b \times \frac{CB_b \times \frac{B_p}{B_b}}{\frac{CB_p}{P_p}} \quad (6)$$

$$C_p = C_b \times \frac{CB_b \times \frac{B_p}{B_b}}{CB_p \times \frac{P_p}{P_b}} \quad (7)$$

Висновки

Методика оперативного аналізу показника реалізаційної ціни на засоби цивільного захисту, з урахуванням динаміки вартості загально-виробничих витрат, може слугувати як в системі контролю так і при різних категоріях і рівнях планування з матеріально-технічного забезпечення потреб системи цивільного захисту.

Запропонована методика може бути використана і у підприємствах інших видів економічної діяльності.

З метою подальшого розширеного розвитку та удосконалення ефективного аналізу показника реалізаційної ціни на засоби цивільного захисту та вивчення системи ціноутворення, приведена методика може мати і інші підходи.

Список використаних джерел

1. Кодекс Цивільного захисту України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 34–35, ст.458).
2. Труш О.О. Досвід побудови та функціонування систем цивільного захисту країн-членів Європейського Союзу Західної Європи / О.О. Труш // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2009. – Вип. 4 (27). – С. 441–447.
3. Бондаренко А.І. Оцінка ефективності механізмів державного фінансового контролю / А.І. Бондаренко // Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління. Вип. 1(6), 2017. С. 88–93.
4. Чубенко А.Г. Теоретико-правові засади фінансування системи цивільного захисту : автореф. дис. ... канд. юр. наук : 12.00.07 / А. Г. Чубенко ; Національна академія внутрішніх справ Міністерства внутрішніх справ. – К. : 2012. –32 с.
5. Болух А.А. Державний контроль діяльності суб'єктів господарювання залежно від її видів /

А. А. Болух // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (19). – С. 65–75.

6. Закон України – Про ціни і ціноутворення Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19–20, ст. 190

7. Ластовецький В. Облік і контроль технологічної собівартості / В. Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 5. – С. 17–19.

8. Бужин О.А. Поздеев А.В. Оперативний контроль діяльності підприємств з забезпечення системи цивільного захисту / О.А. Бужин А.В. Поздеев // Забезпечення промислової та цивільної безпеки в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія / за наук. ред. проф. Матвійчук Л.Ю. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С.79–88.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.е.н., доцент, проф. каф. підприємництва та права, КНУТД
О.М. ЄРМАКОВА,
аспірант каф. підприємництва та права, КНУТД

Особенности современного стратегического управления предприятием

У статті розглянуто теоретичні аспекти сучасних підходів науковців до поняття стратегії та стратегічне управління підприємством. Розглянуто концепцію стратегічного управління, наведено аналіз основних факторів впливу на стратегічне управління сучасних підприємств.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, концепція стратегічного управління, фактори впливу.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.э.н., доцент, проф. каф. предпринимательства и права, КНУТД
О.Н. ЕРМАКОВА,
аспирант каф. предпринимательства и права, КНУТД

Особенности современного стратегического управления предприятием

В статье рассмотрены теоретические аспекты современных подходов ученых к понятию стратегии и стратегическое управления предприятием. Рассмотрена концепция стратегического управления, приведен анализ основных факторов влияния на стратегическое управление современных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, концепция стратегического управления, факторы влияния.

L. SELIVERSTOVA,
Ph.D., Assoc., Prof. Dep. business and law, KNUITD
O. ERMAKOVA,
Postgraduate Department. business and law, KNUITD

Features of modern strategic management

In the article the theoretical aspects of modern scientific approaches to the concept of strategy and strategic management. We consider the concept of strategic management, the analysis of the main factors influencing the strategic management of modern enterprises.

Keywords: strategy, strategic management, strategic management concept, influence.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація України до світового економічного простору обумовлює необхідність опанування принципово нових для вітчизняних підприємств «правил» взаємодії із зовнішнім середовищем, що потребує, перш за все, застосування сучасних підходів, принципів, ефективних методів, інструментів в стратегічному управлінні підприємством для

забезпечення його успішного функціонування в конкурентному ринковому середовищі.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичною основою наукових досліджень проблематики стратегічного управління підприємствами стали роботи вітчизняних авторів О.С. Виханського [2], О.І. Гарафонові [3], М.П. Денисенко [4], І.А. Ігнат'євої [5], Я.М. Кашуби [6], І.М. Писарев-

ського [7], Л.С. Селіверстової [11] та інших. Значний внесок у стратегічний менеджмент зробили І. Ансофф [1], Г. Мінцберг [7], М. Портер [9].

Дослідження еволюції системи управління як відповіді на виклик зовнішнього середовища у вигляді ускладнення управлінських завдань свідчить, що саме концепція стратегічного управління є тією системою методів та прийомів, яка відповідає вимогам функціонування підприємств усіх сфер виробництва в умовах постіндустріальної епохи. У зв'язку з цим, на основі вивчення робіт різних авторів та практичного досвіду підприємців доцільно проаналізувати фактори, під впливом яких формується стратегічна поведінка підприємців України.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів та аналіз факторів впливу на стратегічне управління сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління сьогодні розглядається як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, що визначають довгостроковий розвиток підприємства, але і конкретних дій, які забезпечують швидке реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища, які можуть викликати необхідність стратегічного маневру, перегляду цілей та вибору нового напрямку розвитку.

За М. Портером, стратегія – це створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби в стратегії [9, с.27].

Г. Мінцберг виділяє 5 визначень стратегії:

- стратегія як план – система послідовних дій;
- стратегія як позиція – визначення положення підприємства в зовнішньому середовищі і щодо своїх головних конкурентів;
- стратегія як «спритний прийом»;
- стратегія як принцип поведінки;
- стратегія як перспектива [7, с.17].

І. Ансофф розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності. Існує чотири різні групи:

- правила, що використовуються при оцінюванні результатів діяльності підприємства в сьогоденні й у перспективі;
- правила, за якими складаються відносини підприємства з його зовнішнім середовищем, що визначають: які види продукції й технології воно буде розробляти, куди та кому збувати свої вироби, яким чином домагатися переваги над конкурентами;

- правила, за якими встановлюються відносини й процедури всередині підприємства, – організаційні концепції;

- правила, за якими підприємство веде свою повсякденну діяльність, називають основними оперативними прийомами [1, с.41].

Таким чином, можна відмітити, що сутність стратегії проявляється в наступному:

- стратегія визначає основні напрями розвитку підприємства і шляхи досягнення його цілей;
- стратегія виступає способом встановлення взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем;
- стратегія формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- стратегія постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджена система моніторингу;
- стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрями та інструменти розвитку підприємства;
- стратегія є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства.

Отже, стратегія підприємства – це комплекс принципів його діяльності та відносин із зовнішнім середовищем, перспективних цілей і відповідних рішень по вибору інструментів досягнення цілей [14, с. 10].

Стратегічне управління полягає у встановленні та підтримці рівноважних взаємовідносин та взаємодій в системі «середовище – організація» [13, с. 20].

Стратегічне управління виконує велику кількість завдань, які стосуються стратегічного аналізу, реалізації, розробки та контролю за виконанням стратегій підприємств. Щоб скласти наукове уявлення щодо сутності стратегічного управління, доцільно звернутися до змісту первинної концепції стратегічного управління.

Розробник цієї концепції І. Ансофф пов'язує її з двома протилежними типовими стилями поведінки підприємства: прирістним і підприємницьким [1].

Прирістний стиль спрямований на мінімізацію відхилень від традиційної поведінки як усередині підприємства, так і за її межами, а підприємницький стиль прагне безупинної зміни досягнутого стану підприємства.

У праці Писаревського І.М. та Тищенко О.М. стратегічне управління подається як реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства,

що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємств та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій («стратегічного набору») [7, с.74].

З. Шершньова пропонує такий контент стратегічного управління: це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявним потенціалом та приводити їх у відповідність з останнім, розробляючи та реалізуючи стратегічний набір.

Концепція стратегічного управління характеризується такими особливостями.

По-перше, вона базується на поєднанні теорій менеджменту підприємства. Лише при використанні досягнень системного аналізу, цільового підходу, інноваційного менеджменту тощо виникає можливість досягнути стратегічних результатів. По-друге, концепція орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство, що надає можливість створити адекватну систему управління підприємством. Концепція також пропонує сконцентрувати увагу на необхідності застосування баз стратегічної інформації, що дозволяє приймати оптимальні стратегічні рішення. Наступною особливістю концепції З.Шершньова виділяє допомогу в прогнозуванні наслідків прийнятих рішень. Далі автор стверджує, що концепція надає певні інструменти та методи розвитку підприємства. І, нарешті, вона створює передумови для побудови такої системи управління, яка дає змогу організації функціонувати у стратегічному режимі, що забезпечує її довгострокову життєдіяльність [15].

Основна мета сучасного стратегічного управління – створення такої системи управління діяльністю підприємства, яка давала б можливість на підставі аналізу зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу формулювати місію і стратегічні цілі підприємства, розробляти, обґрунтовувати і реалізовувати корпоративну і функціональні стратегії таким чином, щоб забезпечувати ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства.

Аналіз середовища підприємства – це процес визначення критично важливих елементів зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають вплив на досягнення цілей підприємства. Аналіз середовища виконує ряд важливих функцій в діяльності підприємства:

– з погляду стратегічного планування, покращує визначення найбільш важливих факторів, що впливають на економіку підприємства і його майбутнє;

– з погляду політики підприємства, допомагає йому створити про себе найбільш сприятливе враження;

– з погляду поточної діяльності, забезпечує інформацією, необхідну для кращого виконання виробничих функцій.

Так, О.С. Виханський доводить, що «аналіз середовища вважається початковим процесом стратегічного управління, оскільки він забезпечує як базу для визначення місії і цілей підприємства, так і для розробки стратегії поведінки, що дозволить підприємству здійснити свою місію і досягти своїх цілей» [2, с. 9].

Для визначення стратегії управління підприємством та її реалізації, керівництво повинно мати поглиблене уявлення як про внутрішнє середовище підприємства, його потенціал і тенденції розвитку, так і про зовнішнє середовище, тенденції його розвитку і місце, яке займає в ньому підприємство. При цьому внутрішнє середовище вивчається для того, щоб розкрити сильні і слабкі сторони підприємства, а зовнішнє середовище – для того, щоб розкрити загрози і можливості, які підприємство повинно враховувати при визначенні своїх цілей і при їх досягненні.

Внутрішнє середовище – це комплекс факторів усередині підприємства, які є результатом управлінських рішень. Внутрішнє середовище підприємства – це частина загального середовища, яка знаходиться в межах підприємства і має постійний та безпосередній вплив на його господарську діяльність. Аналіз внутрішнього середовища передбачає виявлення стратегічної ситуації всередині підприємства, що характеризує поточний стан діяльності і використання виробничих і фінансових ресурсів. Метою аналізу внутрішнього середовища підприємства є виявлення слабких і сильних сторін у його діяльності, що передбачає широке використання SWOT-аналізу. У процесі стратегічного аналізу доцільним є вивчення п'яти функціональних напрямів господарської діяльності: виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, організаційна культура підприємства.

Зовнішнє середовище – фактори, що знаходяться за межами підприємства. У зовнішньому середовищі виокремлюють макро- і мікросередовище.

Мікросередовище підприємства – це ті суб'єкти, з якими воно постійно і безпосередньо взаємодіє: споживачі, постачальники, конкуренти, партнери, ринок робочої сили. Мікрооточення має вплив на складові внутрішнього середовища підприємства, але, при цьому, існує і зворотній зв'язок – підприємство може впливати на фактори проміжного середовища.

Макросередовище підприємства – це фактори, які мають непряму дію на внутрішнє середовище, але які здійснюють значний вплив на його діяльність. До факторів макрооточення найчастіше відносять економічні, політичні, технологічні, соціальні, ринкові та міжнародні фактори.

Таким чином, процес дослідження навколишнього середовища передбачає вивчення трьох складових: зовнішнього середовища (макрооточення), проміжного середовища (мікрооточення), внутрішнього середовища підприємства.

Висновки

Застосування стратегічного управління на підприємствах дозволяє охарактеризувати економічні, організаційні, технічні можливості виробництва та їх максимальне використання, своєчасно координувати роботу з розробки бізнес-планів розвитку підприємства. Загалом стратегічне управління підвищує ефективність роботи підприємств у сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 1998. – 296 с. – 13 с.
3. Гарафонова О.І. Конкурентна стратегія: сутність та особливості формування на підприємствах легкої промисловості / Соціально-економічний розви-

ток регіонів в контексті міжнародної інтеграції ХНТУ – 2015 – №18 (7) С. 16–20

4. Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – С.452–467

5. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент [Текст]: підручник / І.А. Ігнат'єва. – Київ: Каравела, 2008. – 480 с.

6. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва/ Кашуба Я. М. // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С.16.

7. Минцберг Г. Школы стратегий/ Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – С.16–20.

7. Писаревський І.М. / Стратегічний менеджмент // І.М. Писаревський, О.М. Тищенко, М.М. Покогодна, Н.Б. Петрова: Підручник; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 287 с.

9. Портер М.Е. Конкуренция. – М.: Вільямс, 2001. – 495 с.

10. Пузирьова В.П. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 152.

11. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії корпорації / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 133–136

12. Семенов Г.А. Стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах на прикладі КП «НВК «Іскра» (м. Запоріжжя) // Семенов Г.А., Богдан Ю.М. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 187

13. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

14. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. – Львів: Магнолія, 2009. – 544 с.

15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Т.В. БЛУДОВА,
д.е.н., професор
Є.М. ГАЛАХОВ,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Моделювання оптимального попиту фріланс-заявок ІТ-підприємства за методом Монте-Карло

Проведено дослідження емпіричного ряду розподілу попиту фріланс-заявок на ІТ-підприємстві, що являється важливим фактором ефективності роботи фахівців ІТ-підприємства. Для застосування методу Монте-Карло для імітації випадкового процесу – попиту фріланс-заявок, представлених варіаційним рядом згенеровані послідовності випадкових чисел, причому їх щільність розподілу така, як і в законі розподілу, що розглядається. Для перевірки правильності гіпотези, що розподіл статистики попиту фріланс-заявок на ІТ-підприємстві підлягає під закон розподілу Пуассона, – використано критерій узгодженості Пірсона з рівнем значущості $\lambda = 0,05$. Це дозволило знайти кількість штатних працівників ІТ-підприємства шляхом розрахунку оптимальної їх кількості для ІТ-підприємства за методом Монте-Карло, що оптимізує потреби в кадрах для забезпечення ефективної роботи ІТ-підприємства.

Ключові слова: фріланс-заявка, ІТ-підприємство, попит, метод Монте-Карло, розподіл Пуассона.

Т.В. БЛУДОВА,
д.э.н., профессор
Е.М. ГАЛАХОВ,

аспирант, Киевский национальный
экономический университет им. Вадима Гетьмана

Моделирование оптимального спроса фриланс заявок ИТ-предприятия по методу Монте-Карло

Проведено исследование эмпирического ряда распределения спроса фриланс заявок на ИТ-предприятии, что является важным фактором эффективности работы специалистов ИТ-предприятия. Для применения метода Монте-Карло для имитации случайного процесса – спроса фриланс заявок, представленных вариационным рядом сгенерированные последовательности случайных чисел, причем их плотность распределения такая, как и в законе распределения, который рассматривается. Для проверки правильности гипотезы, что распределение статистики спроса фриланс заявок на ИТ-предприятии подпадает под закон распределения Пуассона, – использовано критерий согласованности Пирсона с уровнем значимости $\lambda = 0,05$. Это позволило найти количество штатных работников ИТ-предприятия путем расчета их оптимального количества для ИТ-предприятия по методу Монте-Карло, что оптимизирует потребности в кадрах для обеспечения эффективной работы ИТ-предприятия.

Ключевые слова: фриланс-заявка, ИТ-предприятие, спрос, метод Монте-Карло, распределение Пуассона.

T. BLUDOVA,
Doctor of Economics, professor,
E. GALAKHOV,

post-graduate student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Modeling the optimal demand for freelance-applications of the IT enterprise by the Monte Carlo method

The research on the empirical distribution range of the freelance-applications demand at the IT company has been carried out, which is an important factor of the IT professionals work efficiency. For the Monte Carlo method realization, for simulating the random process – the demand for freelance-applications represented by a variation series, the sequences of the random numbers was generated, moreover, their distribution density is the same as in the distribution law which is under consideration.

To verify the correctness of the hypothesis that the distribution of freelance applications demand statistics at IT company is subject to the Poisson distribution law, the Pearson criterion of consistency with a significance level of 0.05 was used.

This made it possible to find the number of IT company staff members by calculating their optimal number for IT company by using the Monte Carlo method, which optimizes the need in staff for ensuring the effective work of IT company.

Keywords: *Freelance–Application, IT Enterprise, Demand, Monte Carlo Method, Poisson Distribution.*

Постановка проблеми. Часто в реальних сценаріях через складність досліджуваної системи не завжди можливо оцінити її поведінку шляхом застосування аналітичних методів. В таких умовах існує альтернативний підхід змодельовати таку систему через штучну реплікацію або імітацію моделювання. [1]. Імітаційні методи моделювання застосовуються в основному у виробничих системах, та в економіко–математичному моделюванні [2]. Зазначимо, що конкретне застосування методу Монте–Карло залежить від характеру ймовірного розподілу системи. Для застосування методу необхідно виконання наступних дій [3]:

Етап 1. Визначення розподілу можливих вхідних даних для кожної випадкової величини: Потрібно визначення базової ймовірності розподілу процесу. Це може бути безпосередньо очевидним або постає необхідність емпіричного спостереження досліджуваного процесу.

Етап 2. Генерування виходів випадковим чином з цих розподілів: потрібно вибором відповідного генератора випадкових чисел створити модель спостережуваного розподілу ймовірностей. Генератори випадкових чисел, як правило, доступні в більшості статистичних пакетів програмного забезпечення і Micro Soft Excel.

Етап 3. Виконання детермінованого обчислення з використанням набору виходів (етап 2): включає в собі обчислення потрібного вихідного змінного або змінних з генерованих випадкових чисел.

Стадія 4. Процес агрегації сукупного результату окремих обчислень в кінцевий результат: залежить від конкретного моделювання, але може бути простим, таким як обчислення середнього значення результатів моделювання.

Особливістю методу є те, що отримується в результаті моделювання інформація за своєю природою аналогічна тій інформації, яку можна було б отримати в процесі дослідження реальної системи, однак обсяг її значно більший і на її отримання витрачається менше коштів і часу. Звідси випливає ефективність використання методу моделювання,

а також висока точність і достовірність отриманих з його допомогою результатів в порівнянні з дослідженням реальної системи [3]. Метод Монте–Карло зробив і продовжує робити істотний вплив на розвиток методів обчислювальної математики і при вирішенні багатьох завдань успішно поєднується з іншими обчислювальними методами і доповнює їх. Його застосування виправдане в першу чергу в тих завданнях, які допускають теоретико–ймовірнісний опис. Це пояснюється як природність отримання відповіді з деякою заданою вірогідністю в задачах з ймовірнісним змістом, так і істотним спрощенням процедури вирішення [4].

На сьогодні ІТ–підприємства потребують постійного прийняття стратегічних рішень на перспективу в умовах конкуренції та ризиків у сфері ІТ–аутсорсингу, що вимагає впровадження механізмів управління, та сприяє моделювання їх фінансово–економічної діяльності. В цьому контексті фріланс сприяє розвитку конкурентних переваг і пошуку нових можливостей в нестабільних економічних умовах. Тому розробка економіко–математичного моделювання оптимального розміру штатних працівників ІТ–підприємства за допомогою імітаційного моделювання за методом Монте–Карло являється актуальною проблемою.

Мета статті. Системи і процеси, які можуть бути змодельовані за допомогою розподілу ймовірностей відкриті для імітаційного моделювання за допомогою методу Монте–Карло [5], що моделює поведінку системи, приймаючи набори випадкових чисел від основного розподілу ймовірностей досліджуваного процесу. Метою роботи є представлення за методом Монте–Карло дослідження інтервального статистичного ряду розподілу попиту фріланс–заявок на ІТ–підприємстві, обчислення числових характеристик та висунення гіпотези про підлеглість під закон розподілу Пуассона для визначення математичного сподівання випадкової величини, що дає можливість визначити оптимальну кількість штатних працівників ІТ–підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розвиток методу Монте–Карло спостерігається в роботі Станіслава Улама і Джона фон Неймана у 1940 в прикладних задачах атомної фізики, в яких застосування аналітичних методів було ускладненим, тому автори звернулися до випадкового експериментування для виявлення атрибутів системи та її поведінки [5].

Зауважимо, що технічну складність розрахунків, а також деякий модельний ризик можна віднести до недоліків методу Монте–Карло. Існує декілька програм, призначених для моделювання методом Монте–Карло. Серед них Crystal Ball компанії Decisioneering, Inc, Денвер, штат Колорадо. Зараз ця програма належить Oracle [4].

Завдання фінансової математики, і зокрема задачі розрахунку коригувань справедливої вартості xVA , часто зводяться до оцінки інтегралів. Зазвичай, задаючи динаміку факторів і комбінуючи портфелі інструментів, складають систему диференціальних рівнянь, яку завдяки застосуванню формули Фейнмана–Каца (Feynman–Kac) можна вирішити шляхом обчислення математичного очікування випадкової величини (в загальному випадку багатовимірної), визначеної на деякому імовірнісному просторі. Розрахунок математичного очікування можна звести до обчислення інтеграла. Метод Монте–Карло дуже добре зарекомендував себе для вирішення подібного роду завдань, особливо в разі високої розмірності.

Наприклад, система Riskology Демарко і Лістера, який ілюструє застосування методу Монте–

Карло для отримання інформації про запас часу, який необхідний для того, щоб подолати вплив всіх некерованих ризиків проекту, наведено в роботі [5]. Демарк і Лістер наводять свій список з п'яти найбільш важливих джерел ризиків будь-якого проекту розробки ПЗ: похибки планування; плінність кадрів; надто високі вимоги; порушення специфікацій; низька продуктивність праці [5]. Результатом ідентифікації ризиків повинен стати список ризиків з описом їх основних характеристик: причини, умови, наслідків та збитків. Результат моделювання за методом Монте–Карло (500 експериментів) представлений у вигляді гістограми розподілу терміну завершення оцінюваного проекту (рис. 1).

На рис. 1 по осі ОУ відкладається число прогонів в діапазоні, а по осі ОХ – дати завершення. На діаграмі також наведено кількість випадків, приблизно 80 з 500 прогонів, в яких проект, згідно з результатами моделювання, був скасований до свого завершення [5].

Виклад основного матеріалу. Зауважимо, що фріланс – це один із самих швидко набираючих популярність трендів в сучасному світі. Український ринок фрілансу зростає і розширюється, послуги таких фахівців стають більш затребувані. Насамперед, це стосується ІТ-фахівців. Наявність декількох проектів з одного боку формує постійну потребу в хорошій власній ІТ-команді, з іншого боку, безліч завдань дозволяє дуже ефективно розподіляти їх серед співробітників, використовуючи час розробників з максимальною ефективністю, бо проникнення інформацій-

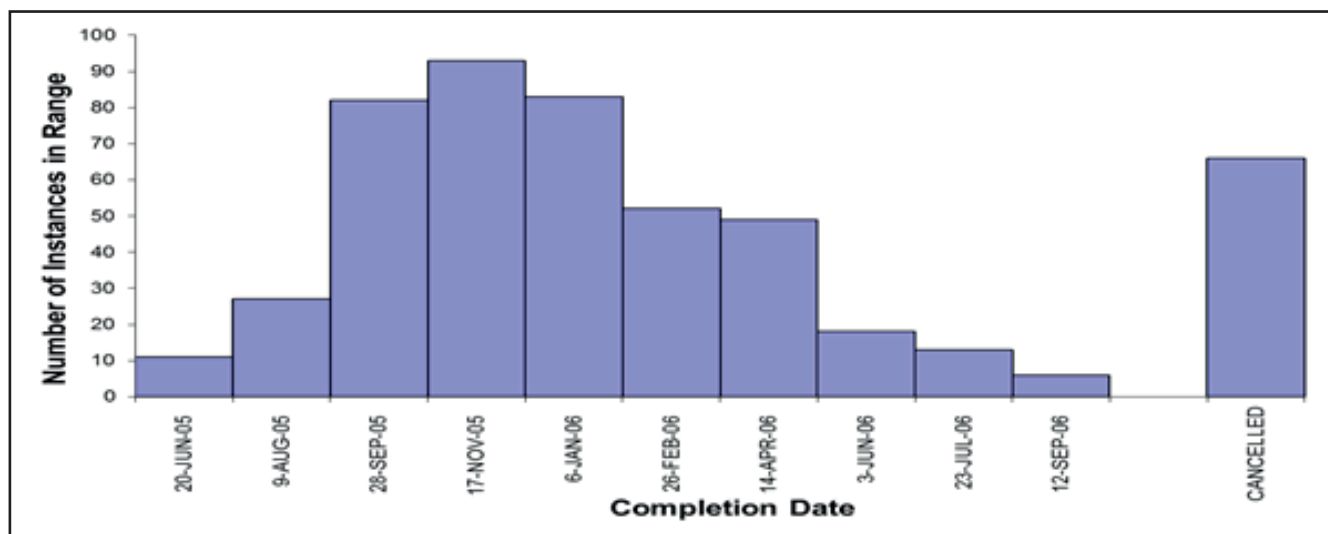


Рисунок 1. Гістограма розподілу можливого терміну завершення проекту за методом Монте–Карло [5]

них технологій зростає, як і кількість видів робіт, які можна виконувати віддалено. Українські фахівці високо цінуються і в світі, і на цих ринках, оскільки відрізняються порівняльною працездатністю, відповідальністю, професіоналізмом і низькою вартістю роботи [6].

На ІТ-підприємстві 10 штатних працівники одержують 10 дол. за годину. Якщо постає необхідність в допоміжних працівниках для оформлення заявок, то ІТ-підприємство миттєво дає заявку на фріланс-ресурс з такою ж оплатою (10 дол. за годину). Якщо ж трапляється перерва в роботі (з причини швидкого пошуку додаткового працівника), що затримує основний потік фріланс-заявок, то ІТ-підприємство зазнає збитки 60 дол. за год.

Для застосування методу Монте-Карло для імітації випадкового процесу – попиту фріланс-заявок, представлених варіаційними рядами в таблиці 1, враховуючи той факт, що частота попиту в сумі становить відповідно 100 годин, будемо генерувати послідовність випадкових чисел. Ці послідовності випадкових чисел появляються з імовірністю 0,01 від 1 до 100, причому

їх щільність розподілу така, як і в законі розподілу, що розглядається [7].

В таблці 2 представлено відповідність частоти і та кількості випадкових чисел для попиту фріланс-заявок.

Було проведено 100 експериментів. На (рис.2) представлена гістограма імітованого за методом Монте-Карло розподілу попиту фріланс-заявок

На (рис.3) представлено полігон відносних частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу попиту фріланс-заявок за результатами 100 експериментів.

Висуваємо гіпотезу про розподіл Пуассона. Під статистичною гіпотезою розуміють різні передбачення щодо виду або параметрів розподілу випадкової перемінної, які можна перевірити, спираючись на результати спостережень у власне випадковій вибірці [10]. Статистична перевірка гіпотез носить ймовірний характер, так як їх висновки ґрунтуються на вивченні властивостей розподілу випадкової перемінної за даними вибірки, а тому завжди є ризик допустити помилку. Однак, з допомогою статистичної перевірки гіпотез можна визначити ймовірність прийнят-

Таблиця 1. Варіаційний ряд розподілу попиту фріланс-заявок

Попит на фріланс-заявки	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Сума: 130
Частота	2	4	4	8	10	12	12	12	10	10	8	6	2	Сума: 100

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2. Відповідність частоти та кількості випадкових чисел для попиту фріланс-заявок

Частота попиту фріланс-заявок	2	4	4	8	10	12	12	12	10	10	8	6	2	100
Інтервал випадкових чисел	1-2	3-6	7-10	11-18	19-28	29-40	41-52	53-64	65-74	75-84	85-92	93-98	99-100	

Джерело: розраховано автором

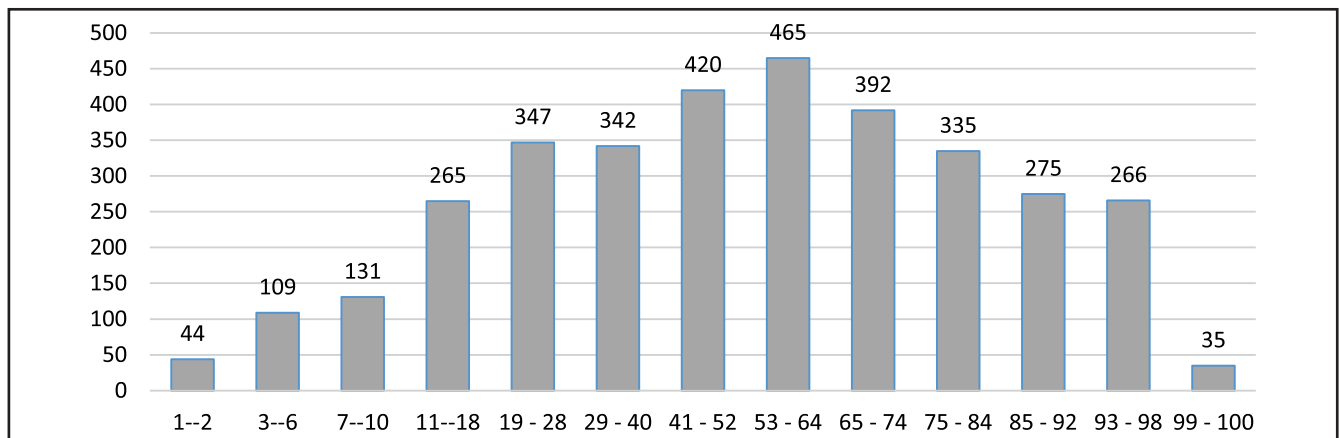


Рисунок 2. Гістограма частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу попиту фріланс-заявок

Джерело: розраховано автором

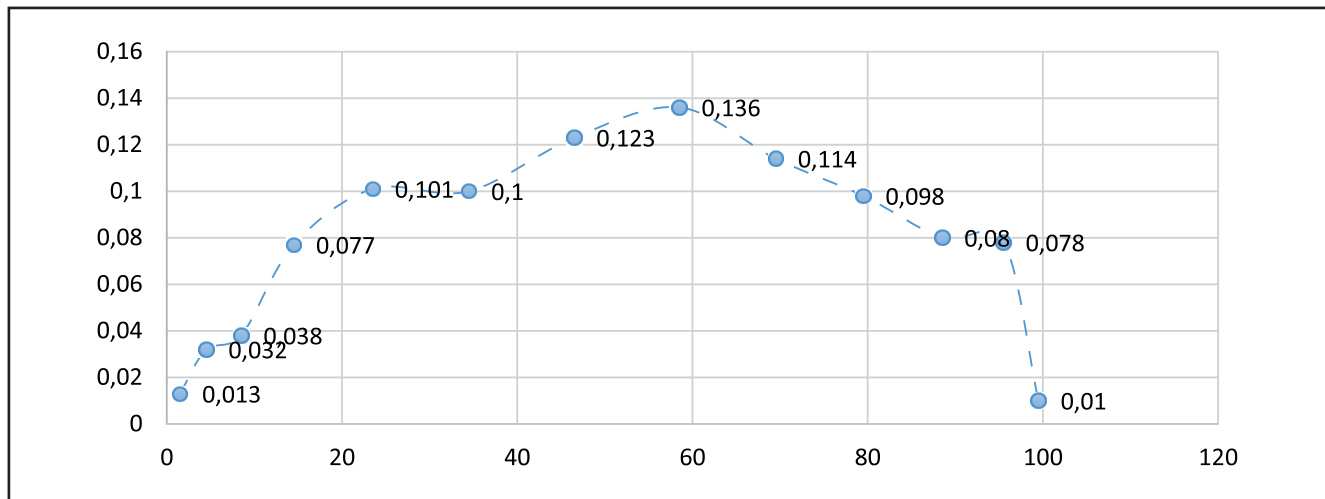


Рисунок 3. Полігон відносних частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу попиту фріланс-заявок

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3. Розрахунок показників для емпіричного розподілу попиту фріланс-заявок за результатами 100 експериментів

Групи	Середина інтервала, x_i	f_i	$x_i * f_i$	Накопичена частота, S	$ x - x_{ср} * f_i$	$(x - x_{ср})^2 * f_i$	Частота, f_i/f
1 – 2	1.5	44	66	44	2236.718	113702.445	0.0128
3 – 6	4.5	109	490.5	153	5213.961	249407.203	0.0318
7 – 10	8.5	131	1113.5	284	5742.32	251711.714	0.0382
11 – 18	14.5	265	3842.5	549	10026.143	379334.106	0.0773
19 – 28	23.5	347	8154.5	896	10005.572	288505.669	0.101
29 – 40	34.5	342	11799	1238	6099.399	108779.742	0.0998
41 – 52	46.5	420	19530	1658	2450.49	14297.388	0.123
53 – 64	58.5	465	27202.5	2123	2866.957	17676.221	0.136
65 – 74	69.5	392	27244	2515	6728.876	115504.509	0.114
75 – 84	79.5	335	26632.5	2850	9100.442	247218.055	0.0978
85 – 92	88.5	275	24337.5	3125	9945.512	359684.415	0.0803
93 – 98	95.5	266	25403	3391	11482.023	495627.244	0.0776
99 – 100	99.5	35	3482.5	3426	1650.792	77860.451	0.0102
Всього		3426	179298		83549.205	2719309.162	1

Джерело: розраховано автором

тя помилкового висновку. Якщо його ймовірність незначна, то вважається, що застосований критерій забезпечує малий ризик помилки.

В таблиці 3 представлено розрахунок показників для оцінювання ряду розподілу попиту фріланс-заявок за результатами 100 експериментів [8].

Використовуючи дані таблиці 3 знаходимо основні числові характеристики: вибірку середню (52,335); моду (57,19), медіану (54,3). Визначимо квартилі (значення ознаки в ранжованому ряду розподілу, щоб 25% одиниць сукупності будуть менші за $Q_1=26,96$; 25% будуть між $Q_1=26,96$ і $Q_2=54,3$ (співпадає з медіаною); 25% між $Q_2=54,3$ і $Q_3=76,46$, інші – більші за $Q_3=76,46$.

Квартильний коефіцієнт диференціації $k = Q_1 / Q_3 = k = 26.98 / 76.46 = 0.35$. Знайдемо децилі (значення ознаки в ранжованому ряду розподілу, щоб 10% одиниць сукупності будуть менші за $D_1=12,55$, 80% будуть між $D_1=12,55$ і $D_9=90,94$, інші 10% – більші за D_9) [9].

Знайдемо середній квадрат відхилення за способом моментів (табл. 2).

Згідно таблиці 4, маємо вибірку середню $(-3017,57 * 7 / 3426) - 58,5 = 52,335$; дисперсію $58153,94 * 49 / 3426 - 52,335 - 58,5)^2 = 793,73$, середнє квадратичне відхилення (28,173), асиметрія (-0,0856), ексцес (-1,17). Довірчий інтервал для генерального середнього: (52.335 -

Таблиця 4. Обчислення за способом моментів

x_i	$x \cdot i$	$x \cdot i^2$	$[x \cdot i]^2 f_i$
1.5	-8.1428571428571	-358.28571428571	2917.4693877551
4.5	-7.7142857142857	-840.85714285714	6486.612244898
8.5	-7.1428571428571	-935.71428571429	6683.6734693878
14.5	-6.2857142857143	-1665.7142857143	10470.204081633
23.5	-5	-1735	8675
34.5	-3.4285714285714	-1172.5714285714	4020.2448979592
46.5	-1.7142857142857	-720	1234.2857142857
58.5	0	0	0
69.5	1.5714285714286	616	968
79.5	3	1005	3015
88.5	4.2857142857143	1178.5714285714	5051.0204081633
95.5	5.2857142857143	1406	7431.7142857143
99.5	5.8571428571429	205	1200.7142857143
0	-8.3571428571429	-0	0
		-3017.5714285714	58153.93877551

Джерело: розраховано автором

$0.944; 52.335 + 0.944) = (51.39; 53.28)$. Довірчий інтервал для дисперсії: $(10652.92; 17861.87)$. Довірчий інтервал для середньо квадратичного відхилення: $(28.177; 28.177)$

Перевіримо гіпотезу про розподіл Пуассона [10]. Приймаємо для оцінки параметра λ вибірково середню $x_{sp} = 52.335$. Отже, закон Пуассона має вигляд:

$$p_i = \frac{52,335^i}{i!} \cdot e^{-52,335}$$

За критерієм Пірсона, критична область правостороння: $[K_{кр}; +\infty)$. Її границя знаходиться $K_{кр} = \chi^2(k-r-1; \alpha) : K_{кр}(0.05; 9) = 16.91898$; $K_{спост.} = 0$. Отже: $K_{спост.} < K_{кр}$, тому дані вибірки мають розподіл Пуассона. Вибіркова середня попадає в інтервал випадкових чисел $(52; 64)$, що відповідає частоті попиту фріланс-заявок, що дорівнює 12.

Висновки

Отже, постає необхідність у двох допоміжних працівниках для оформлення заявок. З іншого боку ІТ-підприємство може миттєво давати в середньому 2 заявки за годину на фріланс-ресурс з такою ж оплатою (10 дол. за годину). Разом з тим, тут присутній ризик, якщо ж не вдається миттєво знайти фріланс-ресурс, то затримується основний потік фріланс-заявок, то ІТ-підприємство зазнає збитки 120 дол. за 2 год. Ці питання можна оптимізувати, якщо розглянути відповідний ряд розподілу пропозиції фріланс-заявок ІТ-підприємства.

Таким чином шляхом аналізу попиту проведено розрахунок оптимальної кількості штатних працівників малого ІТ-підприємства за методом Монте-Карло, що оптимізує потреби в кадрах для забезпечення ефективної роботи ІТ-підприємства.

Список використаних джерел

1. Robinson, S. (2004) Simulation: The Practice of Model Development and Use. John Wiley and Sons, Chichester.
2. Вилсон У.Л. Microsoft Excel: анализ данных и построение бизнес-моделей / У.Л. Вилсон; пер. с англ. – М.: Издательско-торговый дом «Русская Редакция», 2005. – 576 с.
3. Мур Д. Экономическое моделирование в Microsoft EXCEL / Д. Мур, Л.Р. Уэдерфорд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 1024 с.
4. Ермаков С.М. Методы Монте-Карло и смежные вопросы / С.М.Ермаков. – М.: Наука, 1975. – 471 с.
5. Singh, V.P. (2009) System Modelling and Simulation. New Age International Publishers, New Delhi.
6. Лабжанія Р. Г. Тенденції та перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні / Р. Г. Лабжанія // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 156 – 161.
7. Sokolowski, J.A. (2010) Monte Carlo Simulation. In: Sokolowski, J.A. and Banks, C.M., Eds., Modelling and Simulation Fundamentals: Theoretical Underpinnings and Practical Domains, Wiley & Sons Inc., New Jersey, 131–145.
8. Metropolis, N. and Ulam, S. (1949) The Monte Carlo Method. Journal of the American Statistical Association, 44, 335–341. <http://www.amstat.org/publications/journals.cfm>

9. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособ. для вузов / В.Е.Гмурман. – 11-е изд. – М.: Высш. школа., 2005. – 479с.

10. Блудова Т. В. Теорія ймовірностей : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Блудова; ред.: В. С. Мартиненко; НБУ. Львів. банк. ін-т. – Л.: ЛБІ НБУ, 2005. – 318 с.

УДК 338.436.33:339.137.2:636.034

Л.М. ЗАКРЕВСЬКА,

к.е.н., доц., Національний університет харчових технологій

Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції підприємств молочної промисловості з урахуванням їх потенційної спроможності

Стаття присвячена обґрунтуванню доцільності адаптації методичних підходів оцінки потенціалу підприємств до оцінки рівня конкурентоспроможності їх продукції. На основі практичного застосування графічного методу та методу набору конкурентоспроможних елементів оцінено потенційні можливості розвитку молокопереробних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, потенційна спроможність, потенціал підприємств, конкурентоспроможні елементи.

Л.Н. ЗАКРЕВСКАЯ,

к.э.н., доц., Национальный университет пищевых технологий

Оценка уровня конкурентоспособности продукции предприятий молочной промышленности с учетом их потенциальной способности

Статья посвящена обоснованию целесообразности адаптации методических подходов оценки потенциала предприятий к оценке уровня конкурентоспособности их продукции. На основе практического применения графического метода и метода набора конкурентоспособных элементов оценены потенциальные возможности развития молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, потенциальная способность, потенциал предприятий, конкурентоспособные элементы.

L. ZAKREVSKA,

Candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Estimation of the level of competitiveness of dairy industry enterprises taking into account their potential capacity

The article is devoted to the substantiation of expediency of adaptation of methodical approaches to assessing the potential of enterprises to assess the level of competitiveness of their products. On the basis of the practical application of the graphic method and the method of the selection of competitive elements, potential opportunities for the development of dairy enterprises are estimated.

Keywords: competitiveness, competitiveness of products, potential ability, potential of enterprises, competitive elements.

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин вимагає від вітчизняних підприємств забезпечення випуску якісної та конкурентоспроможної продукції. Зважаючи на сучасні умови господарювання та низький рівень купівельної спроможності населення, більшість виробників продуктів харчування знаходяться в тяжкому фінансовому становищі, що зумовлено низьким рівнем застосування новітніх технологій, невели-

кими обсягами інвестицій, низькою кваліфікацією менеджерів, високим рівнем морального і фізичного спрацювання основних засобів тощо. Від успішного вирішення проблем підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції залежить не лише покращення фінансового стану українських підприємств, а й економічна безпека країни. Тому оцінюючи рівень конкурентоспроможності товарів, варто враховувати їх потенційну

здатність задовольняти конкретні, подекуди специфічні, потреби споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання конкурентоспроможності досліджували такі провідні вчені, як М. Портер, Ф. Котлер, Р. Фатхутдінов тощо. Різні методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності продукції висвітлено в працях сучасних вчених, зокрема, Примака Т. О., Загороднього А. Г., Холодного Г. О. та ін. Проте, більшість досліджень присвячено теоретичному обґрунтуванню особливостей застосування традиційних методичних підходів. Виникає потреба у пошуку альтернативних інструментів для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємств з урахуванням їх потенційної спроможності.

Метою статті є адаптувати методичні підходи оцінки потенціалу підприємств до оцінки рівня конкурентоспроможності їх продукції та розкрити потенційні можливості розвитку молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Багаторівневість конкурентної взаємодії суб'єктів господарювання зумовлює широкий діапазон поглядів до оцінювання їх конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність продукції є багатоаспектним поняттям, проте, у загальному розумінні її можна визначити як сукупність якісних і цінових характеристик продукції, виготовленої за схемою оптимальних витрат для забезпечення потреб споживачів, що відповідає вимогам конкурентного ринку у порівнянні з аналогічною продукцією, представленою на ньому [1, с. 6]. Таким чином, більшість економістів акцентують увагу саме на можливості задовольняти теперішні потреби споживачів. Проте, з іншого боку, конкурентоспроможність залежить також від інтелектуального потенціалу підприємства, а, отже, з точки зору конкурентоспроможності підприємство варто розглядати як систему, що управляє інтелектуальним потенціалом з метою ефективного використання потенційних можливостей. Виникає потреба у оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства з урахуванням потенційної спроможності задовольняти також приховані (не явні) потреби споживачів.

З цієї метою нами було досліджено методичний апарат, який широко використовується у стратегічному менеджменті, та виявлено методичні підходи, які доцільно адаптувати до оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства.

При цьому слід зазначити, що під адаптацією ми розуміли процес пристосування будови і функцій системи до умов зовнішнього середовища [2, с. 45].

Найбільш якісно, на наш погляд, можна адаптувати до оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств методичні підходи оцінки потенціалу підприємств, зокрема, графічний (графоаналітичний) метод та метод набору конкурентоспроможних елементів.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності товару базується на побудові квадрату конкурентоспроможності [3].

Алгоритм застосування графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу» включає наступні етапи:

1. Вихідні дані подають у вигляді матриці (a_{ij}) , тобто таблиці, де в рядках записані номери показників $(i=1, 2, 3, \dots, n)$, а в стовпчиках — назви підприємств, потенціал яких аналізується $(j=1, 2, 3, \dots, t)$.

2. Для кожного показника знаходять його найліпше значення з урахуванням коефіцієнта чутливості і проводять ранжирування підприємств з визначенням відповідного місця.

3. Для кожного підприємства знаходять суму місць (P_j) , отриманих у процесі ранжирування.

4. Трансформують отриману в ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (рис. 1). Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно до розділів (k) , які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (B) , що створюють його.

Отже, довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (B_k) , де $k = 1, 2, 3, 4$), знаходимо за допомогою формули:

$$B_k = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)} \quad (1)$$

5. Визначивши довжину всіх векторів, креслять квадрат потенціалу підприємства і роблять відповідні висновки.

Однією з найбільш перспективних галузей харчової промисловості, яка формує достатньо привабливий за обсягами ринок, є молочна промисловість. Молоко та молочні продукти сьогодні є одними з основних цінних продуктів харчування, які багаті білками, незамінними амінокислотами, мікроелементами, вітамінами та іншими корисними речовинами. Тому адаптувати методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції будемо

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

використовуючи результати анкетування реальних споживачів продукції провідних молокопереробних підприємств – ПрАТ «Обухівський молокозавод», ПрАТ «Галичина», ПАТ «Юрія». Оскільки Опитування проводилось в усіх регіонах України. Чисельність анкетованих складає 253 особи.

На першому етапі визначимо одиничні параметри конкурентоспроможності продукції і об'єднаємо їх у наступні групи: економічні, маркетингові, поживні властивості, споживчі властивості.

На другому етапі знайдемо суму місць для досліджуваного підприємства (ПрАТ «Обухівський молокозавод») і його ключових конкурентів (ПрАТ «Галичина», ПАТ «Юрія»), отриманих у процесі ранжування (табл. 1).

На 3 етапі знайдемо довжини векторів, які утворюють квадрат конкурентоспроможності продукції підприємства.

Для ПрАТ «Обухівський молокозавод» (об'єкта дослідження):

$$B_1 = 100 - (3 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 100;$$

$$B_2 = 100 - (8 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 50;$$

$$B_3 = 100 - (10 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 25;$$

$$B_4 = 100 - (5 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 67.$$

Для ПрАТ «Галичина»:

$$B_1 = 100 - (7 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 34;$$

$$B_2 = 100 - (7 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 63;$$

$$B_3 = 100 - (6 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 75;$$

$$B_4 = 100 - (8 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 17.$$

Для ПАТ «Юрія»:

$$B_1 = 100 - (8 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 17;$$

$$B_2 = 100 - (10 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 25;$$

Таблиця 1. Ранги показників для оцінки конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Обухівський молокозавод»

Показники	ПрАТ «Обухівський молокозавод»	Конкуренти	
		ПрАТ «Га- личина»	ПАТ «Юрія»
Поживні властивості			
Повноцінність вмісту ферментів та мінеральних речовин	1	2	3
Повноцінність біохімічного складу та оптимальних фізико-хімічних властивостей	1	2	3
Відсутність сторонніх домішок	1	3	2
Усього	3	7	8
Споживчі властивості			
Нормальні органолептичні властивості: відсутність вад смаку, запаху, кольору та консистенції	2	2	3
Дизайн та варіативність розмірності упаковки	3	2	1
Безпечність та екологічність упаковки	2	1	3
Відповідність міжнародним стандартам	1	2	3
Усього	8	7	10
Маркетингові			
Широкий асортимент	3	1	2
Оптимальна ціна	1	3	2
Розвинені канали розподілу та збуту	3	1	2
Ефективна рекламна політика	3	1	2
Усього	10	6	8
Економічні			
Темпи зростання виручки від реалізації	1	2	3
Рентабельність продукції	2	3	1
Рентабельність продажів	2	3	1
Усього	5	8	5

$$B_3 = 100 - (8 - 4) * \frac{100}{4(3-1)} = 50;$$

$$B_4 = 100 - (5 - 3) * \frac{100}{3(3-1)} = 67.$$

На четвертому етапі побудуємо квадрати конкурентоспроможності продукції досліджуваного підприємства і його ключових конкурентів, відклавши знайдені довжини векторів в системі координат (рис. 1).

Як ми бачимо з рисунку 1, квадрат конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Обухівський молокозавод» має найбільшу площу у порівнянні з аналізованими конкурентами, що свідчить про високий рівень її конкурентоспроможності, хоча його сторони не є збалансованими за довжиною. Таким чином, потенційні можливості підприємства полягають в удосконаленні маркетингових показників продукції – розширенні асортименту, урізноманітненні дизайну упаковки, розширенні мережі збуту, реалізації ефективної рекламної політики.

Метод набору конкурентоспроможних елементів – це синтезований метод визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства побудований на посилці, що конкурентоспроможність продукції підприємства є її головною складовою [4, с. 107].

Алгоритм методу наступний:

1. Перш за все формується перелік індикаторів (IND_j , де $j=1...m$), які слугують базою оцінки конкурентоспроможності конкретного виду продукції, що оцінюється.

2. Експертним шляхом для кожного індикатора встановлюється його вага ($Vagaj$, де $j=1...m$) в загальній оцінці при умові, що $\sum Vagaj = 1$.

3. Службою маркетингу підприємства-об'єкта оцінки пропонується n -вибір підприємств з аналогічною продукцією, які є найближчими конкурентами.

4. За отриманою інформацією будується матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції підприємства, що слугує об'єктом оцінки (табл. 2).

5. За допомогою абсолютних значень обраних індикаторів визначаються ранги одиниці продукції (R_{ij}).

6. Знаходиться зважений на вагу індикатора загальний ранг одиниці продукції кожного підприємства, що бере участь в масиві оцінки за формулою 2:

$$Rangi = \sum R_{ij} * Vagai \quad (2)$$

7. Після встановлення загальних рангів знаходиться підприємство-лідер (L) та підприємство-аутсайдер (A) за даною одиницею продукції, а також діапазон відстані аутсайдера від лідера (D_v) за формулою 3:

$$D_v = RangA - RangL \quad (3)$$

Побудуємо матрицю визначення конкурентоспроможності одиниці продукції досліджуваних підприємств (табл. 2).

Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про розмежування підприємств в конкурентному середовищі, а саме:

– Чи належить підприємство до кола лідерів чи аутсайдерів?

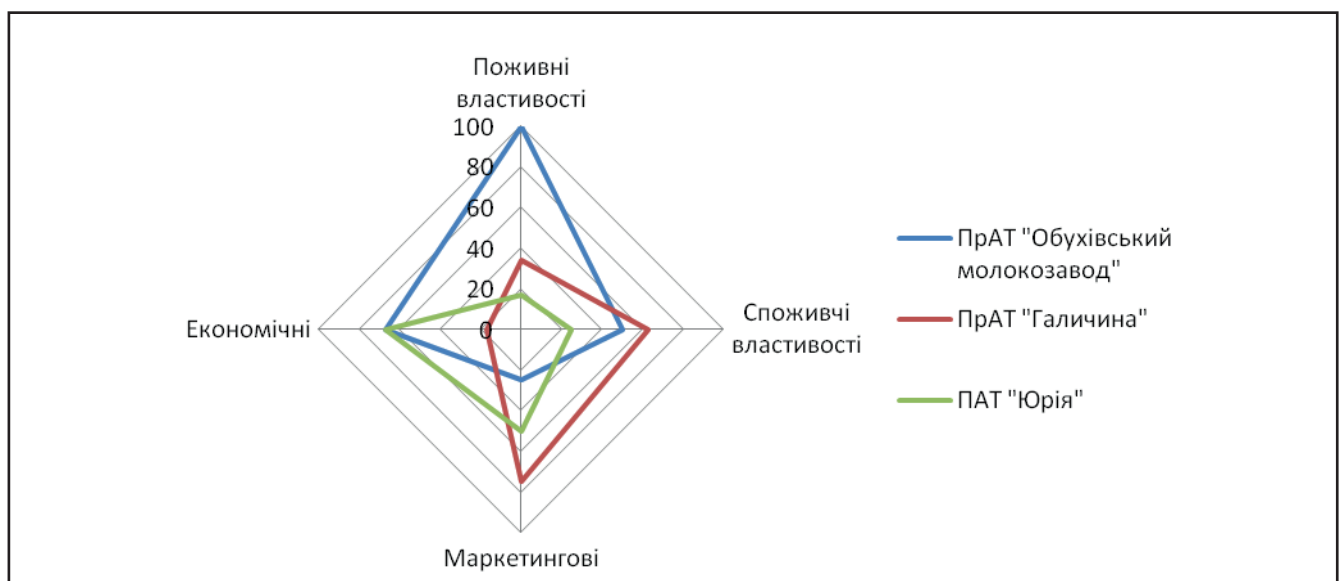


Рисунок 1. Квадрати конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Обухівський молокозавод», ПрАТ «Галичина», ПАТ «Юрія»

Таблиця 2. Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№ п/п	Вага індикатора	Vaga ₁		Vaga ₂		Vaga ₃		...		Vaga _m		Rang _i	KSop _{ia}
	Індикатор	IND ₁		IND ₂		IND ₃		...		IND _m			
	Підприємство	абс. зн.	ранг R _{ij}	абс. зн.	ранг R _{ij}	абс. зн.	ранг R _{ij}	абс. зн.	ранг R _{ij}		
1	Об'єкт оцінки												
2													
3													
...													
n													

– Чи вигідне в нього положення в зоні очікування нападу?

– Чи правильно використовує свої можливості?

Радіус кола лідерів (аутсайдерів) дорівнює чверті від діапазону відстані аутсайдера від лідера (D_v), а саме:

$0 - \frac{1}{4} D_v$ – коло лідерів;

$\frac{1}{4} D_v - \frac{1}{2} D_v$ – зона очікування нападу;

$\frac{1}{2} D_v - \frac{3}{4} D_v$ – зона невикористаних можливостей;

$\frac{3}{4} D_v - D_v$ – коло аутсайдерів.

Конкурентоспроможність одиниці продукції, таким чином, знаходиться за формулою 4:

$$KSop_{ia} = (Rang_A - Rang_i) / D_v \quad (4)$$

Для застосування даного методу виділимо індикатори конкурентоспроможності продукції (ціна, асортимент, якість, смак, упаковка), ключових конкурентів ПрАТ «Обухівський молокозавод» (ПрАТ «Галичина», ПАТ «Юрія», ПрАТ «Тернопільський молокозавод»), а також вагу кожного індикатора.

За допомогою визначених абсолютних значень вибраних індикаторів визначимо ранги продукції кожного підприємства (табл. 3).

Обчислимо зважений на вагу індикатора загальний ранг продукції кожного підприємства, що бере участь у масиві оцінки ($Rang_i$).

$$Rang_i = \sum R_{ij} * Vaga_j$$

$$Rang_{обмол} = 0,3 * 1 + 0,2 * 3 + 0,2 * 1 + 0,2 * 1 + 0,1 * 4 = 1,7;$$

$$Rang_{гал} = 0,3 * 4 + 0,2 * 1 + 0,2 * 2 + 0,2 * 2 + 0,1 * 1 = 2,3;$$

$$Rang_{юр} = 0,3 * 2 + 0,2 * 2 + 0,2 * 4 + 0,2 * 4 + 0,1 * 2 = 2,8;$$

$$Rang_{термол} = 0,3 * 3 + 0,2 * 4 + 0,2 * 3 + 0,2 * 3 + 0,1 * 3 = 3,2.$$

На основі визначених загальних рангів встановлюємо, що підприємство-лідер (L) за визначеними показниками продукції – це ПрАТ «Обухівський молокозавод», а підприємство-аутсайдер (A) – це ПрАТ «Тернопільський молокозавод».

Знаходимо діапазон відстані аутсайдера від лідера (D_v).

$$D_v = Rang_A - Rang_L = 3,2 - 1,7 = 1,5.$$

$$r = D_v / 4 = 1,5 / 4 = 0,375.$$

Виходячи із визначеної відстані між аутсайдером та лідером, можна стверджувати, що:

коли $1,7 < Rang_i < 2,075$, то підприємство перебуває в колі лідерів;

коли $2,075 < Rang_i < 2,45$, то підприємство перебуває в зоні очікування нападу;

коли $2,45 < Rang_i < 2,825$, то підприємство перебуває в зоні невикористаних можливостей;

коли $2,825 < Rang_i < 3,2$ то підприємство перебуває в колі аутсайдерів.

Отже, ПрАТ «Обухівський молокозавод» знаходиться в колі лідерів; ПрАТ «Галичина» – в зоні очікування нападу; ПАТ «Юрія» – в зоні невикористаних можливостей.

Таблиця 3. Матриця конкурентоспроможних елементів продукції ПрАТ «Обухівський молокозавод»

Вага індикатора	0,30		0,20		0,20		0,20		0,10		Rang _i	KSop _{ia}
	Індикатор		Асортимент		Якість		Смак		Упаковка			
Підприємство	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг		
ПрАТ «Обухівський молокозавод»	10	1	7	3	10	1	10	1	7	4	1,7	1
ПрАТ «Галичина»	7	4	10	1	8	2	10	2	9	1	2,3	0,6
ПАТ «Юрія»	9	2	8	2	7	4	8	4	8	2	2,8	0,26
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	9	3	7	4	8	3	9	3	8	3	3,2	0

ристаних можливостей; ПрАТ «Тернопільський молокозавод» – в колі аутсайдерів.

Визначимо конкурентоспроможність продукції кожного підприємства ($KSop_{ia}$).

$$KSop_{ia} = (Rang_A - Rang_i) / D_i;$$

$$KSop_{обмола} = (3,2 - 1,7) / 1,5 = 1;$$

$$KSop_{гала} = (3,2 - 2,3) / 1,5 = 0,6;$$

$$KSop_{юра} = (3,2 - 2,8) / 1,5 = 0,26;$$

$$KSop_{термола} = (3,2 - 3,2) / 1,5 = 0.$$

Таким чином, ПрАТ «Обухівський молокозавод» є лідером за рівнем конкурентоспроможності продукції відносно проаналізованих ключових конкурентів, але існує загроза втрати лідируючих позицій через його найближчого конкурента – ПрАТ «Галичина», тому керівництву підприємства необхідно спрямувати зусилля і ресурси на розробку заходів щодо підтримки та нарощення конкурентних переваг для успішного представлення продукції на ринку.

Висновки

Для оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств молочної промисловості нами було застосовано графічний метод та метод набору конку-

рентоспроможних елементів, за результатами яких можна стверджувати, що об'єкт дослідження характеризується високим рівнем конкурентоспроможності продукції відносно проаналізованих ключових конкурентів, але потенційні можливості підприємства полягають в удосконаленні маркетингових показників продукції – розширенні асортименту, урізноманітненні дизайну упаковки, розширенні мережі збуту, реалізації ефективної рекламної політики.

Список використаних джерел

1. Продіус Ю. І. Формування системи забезпечення конкурентоспроможності промисловості : [монографія] / Ю. І. Продіус. – О. : Астропринт, 1999. – 72 с.
2. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
3. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: [Монографія] / В. А. Павлова. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2011. – 276 с.
4. Загородній А. Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А. Г. Загородній, В. М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99–110.

УДК:553.042

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завідувача кафедри Київського університету управління та підприємництва

Геолого-вартісний аспект досліджень корисних копалин

Економічна геологія обґрунтовується теоретично і практично як геологічна наука, що віддзеркалює економічну сторону геологічних об'єктів та процесів з ними, досліджує економічні потреби геологічного походження. Корисні копалини розглядаються в якості виробничих об'єктів, мінеральної сировини для використання у виробництві промислової продукції.

Ключові слова: потреби, ресурси, надра, корисні копалини, родовища, економічний, показники.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. зав. кафедры Киевского университета управления и предпринимательства

Геолого-стоимостный аспект исследования полезных ископаемых

Экономическая геология обосновывается теоретически и практически как геологическая наука, которая отражает экономическую сторону геологических объектов и процессов с ними, исследует экономические потребности геологического происхождения. Полезные ископаемые рассматриваются в качестве производственных объектов, минерального сырья для использования в производстве промышленной продукции.

Ключевые слова: потребности, ресурсы, недра, полезные ископаемые, месторождения, экономический, показатели.

A. BODYUK,

c.e.s., s.r.w., acting as manager of department, Kyiv university of management and enterprise

Geological and cost aspect of researches of minerals

Economic geology is grounded in theory and practically as geological science which reflects the

economic side of geological objects and processes with them probes economic trebi of geological origin. Minerals are examined in quality production objects, mineral raw material for the use in the production of industrial goods.

Keywords: necessities, resources, bowels of the earth, minerals, deposits, economic, indexes.

Постановка проблеми. За поширеними літературними джерелами, за матеріалами Інтернет, геологія (від грец. *γῆ* — земля, і грец. *λογος* — наука) являє собою комплекс наук про Землю, її історію та процеси, що її створили. Але сучасна геологія, як природнича наука, незважаючи на корінь гео в назві, не обмежується вивченням Землі, оскільки, наприклад, поширює дослідження на космічні об'єкти, лікувальні процеси, сферу будівництва і т. д. Геологія належить до надто містких природничих наук. Вона об'єднує ряд галузевих наук, наприклад, геологію корисних копалин, мінералогію, гідрогеологію, інженерну, історичну геологію та ін.

Фахівці кожної з цих наук у процесі досліджень «вручну» або з використанням певних технічних засобів і методів, а також виконання допоміжних робіт, з застосуванням галузевих технологій, здійснюють науково-виробничу діяльність, яка потребує певних витрат, формують певні наукові та господарські результати і т.д. Ці результати необхідно використовувати і для оцінювання корисних копалин та їх родовищ як вартостей народної власності [1].

Отже, логічно розглядати технічні, технологічні, економічні та інші сторони пошуково-розвідувального надрокористування і відповідно їм проблеми. Зокрема, проблеми дослідження процесів геологічного вивчення надр (ГВН) вирішувати як науково-виробничі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам надрокористування, його раціоналізації, економіки, фінансування, екології присвячені праці відомих науковців, зокрема, І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, М.М. Гуреєва, С.В. Гошовського, М.М. Коржнева, Г.М. Корчагіна, М.Д. Красножона, М.М. Курило, О.І. Левченка, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, О.В. Плотнікова, В.А. Рябенка, Г.І. Рудька, Б.П. Чиркіна, М.А. Якимчука та ін. [2 – 6].

Однак ми, перш за все, вважаємо за необхідне відмітити, що в їх дослідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретико-вартісних відображень ГВН, галузевої економічної діяльності в розрізі наземних господарських про-

цесів та у поєднанні з надровими (літосферними), науково-технічними і фіскальним факторами. Всі проаналізовані недоліки у взаємозв'язку й обумовлюють актуальність розробки теоретичних проблем економічної геології (ЕГ) для їх вирішення та висвітлення у наукових виданнях.

У літературних джерелах геологічного напряму поширені дослідження так званих геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин. Зразу ж зауважимо, що техніко-економічні розрахунки виконують фахівці, що розробляють технічні проекти. Однак немає поняття економічної техніки, економічної технології і т.п. Хоча логічними є поняття торгової, військової техніки і т. д. Окремо відмітимо, що існують галузеві економіки: економіка промисловості, сільського господарства, будівництва, торгівлі, економіка гірництва і т.д. Можна досліджувати економіку надрокористування, економіку геологорозвідувальних робіт і т.п. Але поєднанням цих економік не можна, як вважає Коржнев М. М. та інші фахівці – геологи сформувати нову дисципліну геологічного циклу – економічну геологію [3, с. 8].

Керівники у минулому економічних управлінь Державної геологічної служби (Держкомгеології) к.е.н. Андрієвський І.Д., Кочкур М.В. вважають, що такого поняття, як економічна геологія, не може бути. І не безпідставно. Оскільки в сучасних літературних джерелах на геологічну тематику описуються дослідження або геологічного змісту, або економічного, а то й фінансового.

Найбільш поширеним у монографічній літературі, дисертаційних роботах є дослідження (нібито) економіки родовищ. При цьому вивчаються, як правило: натуральні показники (запаси, період експлуатації, глибина залягання, якість сировини тощо) тобто природні параметри корисних копалин та їх родовищ; переважно фінансові показники, що очікуються, уже майбутньої промислової експлуатації розвіданих родовищ (розрахункові собівартість видобування, прибуток, рентабельність і т.п.). Безумовно, що такі показники цікавлять геологічні та гірничі підприємства і державу, оскільки вони мають бізнесову значимість. Але ж промислова експлуатація родовища – це діяль-

ність не геологічних підприємств, а добувної промисловості. Зауважимо, що на добувних підприємствах є посади геологів, але вони займаються дорозвідкою експлуатованих родовищ.

До речі, паспорт наукової спеціальності «Економічна геологія» містить назви пунктів правового змісту, мінерально-сировинної бази, екології та ін. Але поняття мінерально-сировинної бази, на наш погляд, належить до сфери експлуатаційного надрокористування, хоча вона є продуктом ГВН. У зв'язку з цим зауважимо, що передача родовищ в експлуатацію належить до компетенції Державної комісії України по запасах корисних копалин (ДКЗ).

В геологічній літературі та у відповідній геологічній документації застосовується поняття геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин, що передаються в експлуатацію. Але ж такі оцінки вузько значимі та призначені для виконання оцінок в процедурах передачі родовищ в експлуатацію, тобто відносяться до сфери ДКЗ, а не геологорозвідального процесу. Бо ж геологорозвідальний процес нерідко проходить багато років, емкий за видами й обсягами досліджень і робіт тощо. Зазначимо також, що у процесі виконання досліджень ми мали певні труднощі у розумінні науковцями-геологами наших положень щодо ЕГ. Навіть не визнавалось включення до паспорта спеціальності пункту «Теорія економічної геології».

Із приведених фактів випливає, що опубліковані визначення ЕГ проблематичні. Не випадково науковці геологічного факультету КНУ ім. Шевченка іноді пояснюють назву «економічна геологія» результатом не об'єктивного переведення з англійського відповідного американського вислову (назву журналу). Але все ж таки, мабуть, справа не у перекладі. На наш погляд, оскільки існують поняття «економічна географія», «економічна кібернетика», навіть «економічна людина», тому, на наш погляд, має право на існування поняття ЕГ, відмінне від економіки ГВН, гірництва. Бо ж поняття інформації є відносним. Тільки поняттю ЕГ необхідно дати адекватне теоретичне обґрунтування та висвітлити практичну значимість цієї геологічної науки для розвитку економіки країни, а то й підвищення добробуту народу.

Метою написання *статті* є розробка системи понять, що дозволяють охарактеризувати як економічні об'єкти корисні копалини відповідно до потреб в них, їх родовища у процесі вивчення

надрових ресурсів, проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт, як процесу створення надро-ресурсних вартостей, тобто виокремлення з надр корисних копалин, їх родовищ та оцінювання як активів цього природного багатства як народної власності. Оскільки нами обґрунтовується потребово-ресурсна концепція ЕГ, як пропонується її називати.

Виклад основного матеріалу. Мінерально-сировинні ресурси за поширенням в надрах і господарським використанням мають світові масштаби, тому відповідно проблеми ГВН необхідно відносити до глобальних. До того ж ГВН здійснюється з метою збільшення багатства країн, зокрема, задоволення суспільних потреб у сировинних ресурсах і продуктах їх переробки.

Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 (МСФЗ 6) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин», включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення (КТМФЗ, ПКТ), виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року, дає наступні визначення [7]. Активи розвідки та оцінки трактуються як видатки на розвідку та оцінку, визнані як активи відповідно до облікової політики суб'єкта господарювання. Видатки на розвідку та оцінку трактуються як видатки, понесені суб'єктом господарювання, у зв'язку з розвідкою та оцінкою запасів корисних копалин до того, як доведено технічну здійсненність та комерційну доцільність видобування корисних копалин.

Розвідка та оцінка запасів корисних копалин трактується як пошук запасів корисних копалин (включаючи мінерали, нафту, природний газ та подібні невідтворювані ресурси) після отримання суб'єктом господарювання юридичних прав на розвідку на конкретній території, а також визначення технічної здійсненності та комерційної доцільності видобування корисних копалин.

Відповідно МСФЗ 6 розвідані у процесі геологічного вивчення надр запаси корисних копалин, з погляду бухгалтерського обліку, потрібно називати активами. А виходячи з суспільної значимості їх як природних утворень логічно називати народним багатством, оскільки надра за Конституцією України є об'єктами власності Українського народу. Розвідування даних активів логічно розглядати як процеси виокремлення в надрах народного багатства для його використання.

До речі, поняттю багатства даються різні визначення. Воно, наприклад, трактується через поняття майна, як достаток та надлишок цінних ресурсів, матеріальної власності і т.д. Національне багатство визначається як сукупність нагромаджених (накопичених) матеріальних благ (засобів виробництва та предметів споживання), створених працею попередніх і теперішніх поколінь людей, та залучених до економічного обороту природних ресурсів і фінансових коштів. За натурально-речовинним складом національне багатство трактується як сукупність багатьох споживних вартостей. Таким чином, поняття багатства належить до економічних категорій. До природних ресурсів належать і багатства надр, що досліджені в процесі їх геологічного вивчення.

У комплексі геологічні, геофізичні, геодезичні та інші дослідження і роботи з вивчення надр, розміщення корисних копалин, оцінки їх властивостей також поширені у світовому масштабі і підпорядковані задоволенню економічних потреб народного господарства будь-яких країн у мінеральній сировині. Зауважимо, що поняття економічних потреб широко вживається в літературних джерелах. Однак поняття геологічних потреб, геолого-процесуальних потреб, геолого-прикладних потреб у відомій нам літературі геологічного профілю теоретичного відображення чи обґрунтування не отримали.

Обґрунтуємо визначення і прикладний зміст окремих понять. За словниковим тлумаченням, геологія – як наука вивчає «...речовинний склад землі, будову, рухи та історію розвитку земної кори, послідовність розвитку органічного світу, утворення й розміщення корисних копалин» [3, с. 156]. Складові земної кори логічно називати геологічними об'єктами, що знаходяться в надрах. До речі, геологічна карта також належить до геологічних об'єктів. Але вона створюється і знаходиться не в надрах. Отже, поняття «геологічний» слід розуміти як характеристику внутрішньо земних накопичень речовинних компонентів, створених без праці людини.

За офіційним визначенням, геологічна діяльність – «...виробнича, наукова та інша діяльність, що пов'язана з геологічним вивченням надр» [3, с. 159]. Це визначення, на нашу думку, не обґрунтоване. Поняття «геологічна діяльність», на наш погляд, не може застосовуватися взагалі. Діяльність властива людині, колективу людей,

керівникам геологічних підприємств і т.д. Процеси у земній корі проходили мільярди років, тобто у далекому минулому, без участі людини. Інша справа, коли мова йде про сучасну діяльність людини, виконання нею певних робіт з вивчення речовинного вмісту земної кори. Тому, на наш погляд, логічно застосовувати поняття ГВН, як виду певної діяльності фахівців. Але має право на застосування поняття «геологорозвідувальні роботи» в офіційному визначенні як комплексу спеціальних робіт і досліджень, що здійснюються з метою вивчення надр [3, с. 160]. Однак це визначення звужує види і структуру специфічної діяльності фахівців з ГВН на сучасному науково-технічному рівні, оскільки робота, на наш погляд, є механічними діями. Крім того, поняття робота (механічна) і дослідження (творчі) відмінні.

Бо поняття «робота» в бухгалтерському обліку має визначення у тріаді: продукція, роботи, послуги. Нами «робота» розглядається як поняття ланцюжка структурного поділу праці людей за складністю: дія, операція, робота, процес (технологічний), виробництво. Отже, потребують структурного уточнення межі застосування поняття геологорозвідувальних робіт як робіт з встановлення наявності корисних копалин в надрах і викремлення їх родовищ.

Так, у числі таких робіт можна віднести гірничорозвідувальні роботи, до яких, зокрема, належать кріплення відкритих і підземних гірничорозвідувальних виробок, які проводяться у комплексі з ГРР з метою розкриття гірничого розрізу, відбору проб гірських порід, корисних копалин, облаштування гірничих камер для буріння, тимчасова консервація розвідувальних свердловин та ін. Тому розглянемо інші визначення, що приводяться в геологічній літературі. Офіційно дано визначення геологорозвідувальному процесу: «...сукупність послідовно й цілеспрямовано здійснюваних дедалі більш детально геологорозвідувальних робіт з картування, прогнозування виявлення й геолого-економічної оцінки дедалі більш локальних рудоносних (продуктивних) ділянок надр методом послідовних наближень від рудних районів (полів) до рудних покладів (блоків)» [3, с. 160].

На наш погляд, це визначення регламентує виробничий процес, але у більш широкому значенні, ніж конкретний технологічний безпосереднього вивчення надр. Бо, наприклад, тільки картування або прогнозування являють собою

комплекси різнорідних технологічних процесів. Але, за нашим переконанням, приведені визначення геологорозвідувального процесу надто вузьке. Скільки геологічне вивчення надр охоплює систему геологорозвідувальних процесів, тому за масштабністю його доцільно розглядати як галузеве виробництво.

Курило М.М. вживає поняття геологорозвідувального виробництва [6]. Поняття «виробництво», за словником, тлумачиться у розумінні виготовлення, вироблення предметів, матеріалів і т. ін., як праця людини над безпосереднім виготовленням продукції, як галузь народного господарства і т.д. [4, с. 105]. Геологічні підприємства здійснюють свою господарську діяльність по вивченню складу і стану надр та відображенню результатів вивчення у формі інформації (геологічних карт, звітів та ін.).

За словниковим визначенням, надра являють собою «...глибини землі та все те, що міститься під земною поверхнею» [8, с. 423]. На наш погляд, таке визначення розпливчате і не можна вважати як досконале. Оскільки, наприклад, належні до «все те» живі організми або кості мамонтів, інші продукти археологічних розкопок не можна називати надрами.

За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [3, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [3, с. 159].

З наведених визначень впливають логічні висновки: 1) ГВН слід розглядати як більш широке поняття, ніж геологорозвідувальні роботи; 2) ГВН належить до понять науково-виробничого змісту; 3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі. З погляду ЕГ геологічне вивчення надр можна розглядати як процеси, що поєднують чотири складові: а) природну (корисні копалини та їх середовище); б) трудову (діяльність фахівців: працю, з застосуванням певних засобів, її організацію, технічне забезпечення і т.д.); в) функціональну, що поєднує складові: виробничу (буріння, розкопки); наукові дослідження, включаючи підготовку геологічних звітів. Тому ГВН слід розглядати як двуєдиний процес:

природно-економічний. Причому природна складова повністю належить до геології. Економічна сторона процесів ГВН відображає природну, тобто реалії щодо корисних копалин та їх родовищ, підпорядкована їх вивченню, віддзеркалює лише в оцінках геологічний процес як природний, а ГВН – як науково-виробничий та його потреби.

Тому ЕГ належить до геологічних наук, що, на наш погляд, пояснюється наступними обґрунтуваннями. Корисну копалину можна розглядати з різних сторін, тобто як: природну речовину, що утворена в результаті далеко минулих процесів у земній корі (вивчає історична геологія); природну речовину (вивчає мінералогія – розділ геології, що вивчає мінерали, питання їх походження, кваліфікації); фізичне тіло з певними фізичними властивостями; природна речовина з певним хімічним складом, хімічними властивостями і т.д. Нами пропонується корисну копалину розглядати в якості виробничого об'єкта (економічного), тобто так званого предмета праці (поняття за економічною теорією), мінеральної сировини (для використання у виробництві промислової продукції).

Уточнимо, що ЕГ має вивчати не економіку надкористування, геологорозвідувальних робіт, яку висвітлюють у геологічній літературі, не економіку праці персоналу, а економічні потреби, тобто відображені змістовно або в певних показниках, корисні копалини та їх родовища як виробничі об'єкти, оцінений стан корисних копалин та їх родовищ на предмет подальшої господарської та виробничої діяльності з корисними копалинами та їх родовищами (розробка, дорозвідка, експлуатація, видобування, переміщення, зберігання, збут).

Економічна геологія формує інформацію для подальшого визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних).

Змістовна сторона ЕГ відображає корисні копалини як: виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ; виробничі об'єкти, що розміщені в надрах (в конкретних родовищах) і тим самим наповнюють родовища як виробничі об'єкти, визначають потребу в ньому, утворюють виробниче середовище (кар'єр, свердловина); об'єкти подальшого виробничого призначення (залізна руда як сировина

для виплавки сталі); природні об'єкти для праці фахівців підприємств; природні об'єкти для розробки родовищ; природні об'єкти для застосування під час розробки технічних засобів (виробничої техніки для геологічної галузі); природні об'єкти для досліджень науковців геологічної галузі і т.д.

Розглянемо понятійний апарат ЕГ. В геологічній науці слова «треба» і «треби» пропонується застосовувати для вираження економічних понять ЕГ. До таких понять належать треби: корисні копалини як об'єкти виробничих потреб, виробничого застосування; родовища корисних копалин як виробничі об'єкти зі зкупченням корисних копалин; геолого-економічна інформація про корисні копалини; геолого-економічна інформація про їх родовища. Застосування треб як економічних понять ЕГ не суперечить основному визначенню корисних копалин та їх господарського застосування (у матеріальному виробництві).

Розглянемо змістовну сторону ЕГ різних геологічних галузей. Так, геологія корисних копалин вивчає типи родовищ, методи їх пошуку і розвідки. Але ж типи родовищ можна розглядати змістовно як виробничі об'єкти, характеризувати різними показниками, тому числі економічними. Оскільки, поперше, корисні копалини мають, як правило, подальше виробниче застосування, тому їх необхідно оцінювати як так звані, за економічною теорією, предмети праці. По-друге, родовище, яке експлуатується, знаходиться в користуванні гірничого підприємства, є виробничим об'єктом (економічним).

Показники, які застосовуються в ЕГ, пропонується називати геолого-економічними. Прикладами таких показників є обсяги розвіданих і не розвіданих корисних копалин, балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т) та ін. Економіко-геологічні показники логічно поділити на види: натуральні, вартісні, трудові. Натуральними показниками виражають розмір корисних копалин як природних об'єктів з економічним змістом у фізичних одиницях виміру (обсяг, довжина пласта, вага одиниці обсягу). Вартісними показниками виражають значимість економічних об'єктів (корисних копалин, їх родовищ, процесів з ними) у вартісному виразі (ціна, собівартість). За допомогою трудових показників оцінюють чисельність працівників, витрати їх праці та ін. (штатна структура, людино-дні). Показники також поділяються на кількісні, якісні, абсолютні і відносні, за іншими ознаками.

За згаданим стандартом при визнанні активів розвідки та оцінки активи оцінюються за собівартістю. Елементи собівартості цих активів подаються наступними прикладами видатків, що можуть бути включені у первісну оцінку активів розвідки та оцінки (зазначено, що перелік не є вичерпним) наступні: а) придбання прав на розвідування (Пр); б) топографічні, геологічні, геохімічні та геофізичні дослідження (Д); в) пошуково-розвідувальне буріння (Б); г) опробування канавами (О); г) взяття проб та зразків (П); д) діяльність у зв'язку з оцінкою технічної здійсненості та комерційної доцільності видобування корисних копалин(Кд) та ін. Отже, первинна, назвемо її затратною, вартість (Пзв) активів визначається формулою:

$$Пзв = Пр + Д + Б + О + П + Кд \dots$$

Видатки, пов'язані уже з розробкою запасів корисних копалин, не визнаються як активи розвідки та оцінки.

Відповідно до ознаки ступеня вивчення родовища корисних копалин можуть проводитися такі геолого-економічні оцінки: початково оцінена ділянка надр; попередньо оцінені родовища корисних копалин; родовища корисних копалин, підготовлені до промислового освоєння; родовища корисних копалин, що перебувають в експлуатації. Прикладом відносного показника є наступний. У чорній і кольоровій металургії та й в інших галузях, пов'язаних з отриманням корисної речовини із сировини, використовуються коефіцієнти вилучення продукту з вихідної сировини ($K_{изв}$). Вони розраховуються як відношення ваги (обсягу) запланованого або фактично видобутого продукту ($B_{изв}$) до ваги або об'єму цього продукту, що міститься у вихідній сировині ($B_{сод}$):

$$K_{изв} = \frac{B_{изв}}{B_{сод}} \cdot 100\%.$$

За ступенем геологічної вивченості запаси поділяють на дві групи: розвідані й попередньо розвідані. До розвіданих зараховують запаси вугілля, кількість та якість, гідрогеологічні, гірничо-геологічні та інші умови залягання яких вивчені з повнотою, достатньою для розробки проектів будівництва гірничодобувних і збагачувальних підприємств.

Запаси й ресурси кам'яного вугілля, що характеризуються певними рівнями промислового значення, ступенями техніко-економічного та геологічного вивчення, розподіляють на класи. Вони ідентифікуються за допомогою міжнарод-

ного трипорядкового цифрового коду. У цьому коді позначають: розрядом одиниць групи запасів (ресурсів) за ступенем геологічного вивчення; десяткам – за ступенем їх техніко-економічного вивчення; сотням – за їх промисловим значенням.

До геолого-економічних, наприклад, належать показники запасів вугілля, його ціни, собівартості, кондицій. Наприклад, до конкретних геолого-економічних належать такі показники кам'яного вугілля: балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т), у тому числі, по категоріях (A+B), (A+B+C₁), (C₂), розрахункова собівартість 1 т рядового вугілля (грн), розрахункова ціна реалізації 1 т рядового вугілля (грн) та ін.

Кондиціями для підрахунку запасів кам'яного вугілля і горючих сланців додатково до наведених у «Положенні про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах» встановлюються такі показники: «мінімальна потужність пластів (горючих сланців) у пластоперетині, що визначається як сума потужностей вугільних пачок, внутрішньопластових породних прошарків та вуглистих порід, що залягають безпосередньо в покрівлі або підошві пласта, що неминуче залучаються до видобутку; мінімальна потужність внутрішньопластових породних прошарків, що в зонах розщеплення розділяють пласт на об'єкти самостійної розробки; максимальна зольність вугілля по пластоперетину з урахуванням засмічення породами внутрішньопластових, покривних та підшовних вуглистих прошарків та неминуче залучаються до видобутку; мінімальна довжина не порушеного виїмкового стовпа; граничне співвідношення потужностей розкритих порід і корисної копалини» [9, с. 24]. Ці показники нами розглядаються як геолого-економічні, оскільки відображають виробничі показники шахт, економічні умови видобування вугілля і т. д.

До того ж розвідка й освоєння вугленосних басейнів і родовищ здійснюються послідовно окремими частинами (ділянками) із запасами вугілля. Цим забезпечується робота, тобто виробнича діяльність, гірничодобувних підприємств в межах, обґрунтованих вивченими геологічними особливостями родовищ й техніко-економічними розрахунками.

Паралельно економіко-геологічними проводяться оцінки відповідності наявного в межах родовищ вмісту тих речовин, що негативно впливають на довкілля і здоров'я людей під час

видобування, переробки й використання корисних копалин, вимогам стандартів, нормативів, лімітів, санітарно-гігієнічних норм і правил, затверджених у встановленому порядку.

Проводяться також оцінки відповідності практики складування відходів виробництва вимогам стандартів, нормативів, лімітів, санітарно-гігієнічних норм і правил, затверджених у встановленому порядку. Тому до сфери ЕГ належать геолого-економічні дослідження, виконання оцінок екологічних наслідків розробки родовищ корисних копалин та їх господарського застосування.

Крім геолого-економічних ічних, нами виділяються факторні показники (як їх пропонується називати), тобто показники, від яких залежать економічні. До таких належать, наприклад, калорійність кам'яного вугілля, зольність видобутого вугілля (%). Від них залежить ціна кам'яного вугілля як товару.

Висновки

Таким чином, геологічне вивчення надр логічно розглядати як процес локального виокремлення й вартісної оцінки корисних копалин як геологічних об'єктів народного багатства.

Економічну геологію необхідно теоретично і практично розглядати як геологічну науку, що віддзеркалює економічну сторону геологічних об'єктів та процесів з ними. Тобто вона досліджує економічні треби геологічного походження. Корисні копалини розглядаються в якості виробничого об'єкта, мінеральної сировини (для використання у виробництві промислової продукції). ЕГ має вивчати економічні треби, тобто відображені змістовно або в певних показниках, корисні копалини та їх родовища як виробничі об'єкти, на предмет подальшої господарської та виробничої діяльності з корисними копалинами та їх родовищами. Економічна геологія формує інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних). Змістова сторона ЕГ відображає корисні копалини як виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ, для промислового їх використання. Власні показники, які застосовуються в економічній геології, пропонується називати геолого-економічними показниками.

Окремо відмітимо, що економічна геологія досліджує результати вивчення надр з позицій надрокристування, а фіскальна геологія – з позицій держави.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Велес, 2006. – 48 с.
2. Гуреев М.М. Геолого–економічна оцінка залізородної бази Українського щита для прямого відновлення заліза : Дис... канд. наук: 04.00.19. – 2008.
3. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С.218 – 222.
5. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого–економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012. – № 3. – С. 23 – 28.

6. Сучасні проблеми геолого–економічної оцінки та розвитку вітчизняної мінерально–сировинної бази/ Збірник статей за матеріалами постійно діючого семінару. – К.: Обрії, 2010. – 134 с.

7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 (МСФЗ 6) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_k52

8. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів/ За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

9. Положення про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах, затверд. наказом ДКЗ України № 300 від 07.12.2005 р.

10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»: Наказ Міністерства фінансів України від 26 серпня 2008 року № 1090. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12 вересня 2008 р. за № 844/15535

УДК 338.488.2:640.4:339.137:005.33

П.П. ГАВРИЛКО,
к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно–економічного інституту
Київського національного торговельно–економічного університету
А.В. КОЛОДІЙЧУК,
к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Базові орієнтири забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу

У статті наведена класифікація засобів розміщення, яка передбачає їхнє перегрупування за критерієм пріоритетності послуг, що вони надають. Визначена сутність підприємств готельного бізнесу. Виділено основні властивості готельних послуг. Окреслено основні проблеми сучасного готельного бізнесу. Визначено, що готельні мережі є найбільш перспективний інноваційний напрямок розвитку готельного бізнесу і розкрито сутність поняття «готельна мережа». Розглянуто три підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства», зокрема компаративний, ресурсний та системний. Дано визначення також сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу». Обґрунтовано два основні типи конкурентних переваг: низькі витрати і спеціалізація.

Ключові слова: підприємство готельного бізнесу, конкурентоспроможність, ринок, конкурентна перевага, стратегія, готельний бізнес, конкуренти, споживачі.

П.П. ГАВРИЛКО,
к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгового–экономического института
Киевского национального торгового–экономического университета
А.В. КОЛОДИЙЧУК,
к.э.н., доцент, Ужгородский торгового–экономический институт
Киевского национального торгового–экономического университета

Базовые ориентиры обеспечения конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса

В статье приведена классификация средств размещения, которая предусматривает их пе–

регруппировку по критерию приоритетности услуг, которые они предоставляют. Определена сущность предприятий гостиничного бизнеса. Выделены основные свойства гостиничных услуг. Определены основные проблемы современного гостиничного бизнеса. Определено, что гостиничные сети являются наиболее перспективным инновационным направлением развития гостиничного бизнеса и раскрыта сущность понятия «гостиничная сеть». Рассмотрены три подхода к определению категории «конкурентоспособность предприятия», в частности компаративный, ресурсный и системный. Дано определение также сущности понятия «конкурентоспособность предприятия гостиничного бизнеса». Обоснованы два основных типа конкурентных преимуществ: низкие издержки и специализация.

Ключевые слова: предприятие гостиничного бизнеса, конкурентоспособность, рынок, конкурентное преимущество, стратегия, гостиничный бизнес, конкуренты, потребители.

P. HAVRYLKO,

Ph.D., Professor, Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National University of Trade and Economics

A. KOLODIYCHUK,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Basic benchmarks for ensuring the competitiveness of hotel business enterprises

The article describes the classification of accommodation facilities, which provides for their rearrangement according to the criterion of priority of the services that they provide. The essence of the hotel business is determined. The main features of hotel services are highlighted. The basic problems of modern hotel business are outlined. It is determined that hotel networks are the most promising innovative direction of development of hotel business and the essence of the concept of «hotel chain» is disclosed. Three approaches to the definition of the category «enterprise competitiveness» are considered, in particular comparative, resource and systemic. The definition of the concept of «competitiveness of the hotel business enterprise» is also given. Two main types of competitive advantages are grounded: low costs and specialization.

Keywords: hotel business enterprise, competitiveness, market, competitive advantage, strategy, hotel business, competitors, consumers.

Постановка проблеми. В індустрії туризму – міжгалузевому господарському комплексі, що спеціалізується на створенні туристичного продукту, здатного задовольняти рекреаційні потреби населення шляхом виробництва і реалізації товарів, а також надання послуг туристичного призначення, – визначальне місце належить готельному бізнесу. Готельний бізнес розвивається швидкими темпами і вважається одним з найприбутковіших секторів індустрії туризму. Розвиток готельного бізнесу в Україні обумовлює загострення конкуренції на ринку готельних послуг та актуалізують вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку та ефективної діяльності підприємств готельного бізнесу знаходяться в центрі уваги багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: І. Байлика, С. Гаврилюк, М. Гудзь, М. Жукової, Г. Круль, Н. Кузнецової, М. Маль-

ської, І. Мендели, Г. Папіряна, Х. Роглева, В. Семенова, Дж. Уокера, В. Федорченка, Л. Шматька, Г. Яковлева та ін. Однак, питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу ще недостатньо вивчені і тому потребують подальшого дослідження.

Мета статті – дослідити базові орієнтири забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Законом України «Про туризм», готель – це «підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням» [7].

Аналогічні готелям засоби розміщення відрізняють від готелів тим, що надають обмежений обсяг готельних послуг [4]. Спеціалізовані засоби розміщення можуть бути неприбутковими, мати єдине керівництво, надавати мінімум готельних

послуг, а в якості номерів пропонувати колективні спальні приміщення або одиниці житлового типу, і, крім розміщення, виконують ще яку-небудь функцію (наприклад, оздоровлення, лікування, транспортування, соціальну допомогу тощо) [4].

До інших колективних засобів розміщення відносять засоби розміщення, що можуть бути не-прибутковими, мають єдине керівництво, надають мінімум готельних послуг, а в якості одиниць житлового типу пропонують колективні спальні приміщення або майданчики для кемпінгу [4].

В українському законодавстві й досі залишається невирішеним питання типізації підприємств готельного бізнесу.

Це обумовило розробку класифікації засобів розміщення, яка передбачає їхнє перегруповання за критерієм пріоритетності послуг, що вони надають. Змін зазнало також місце профілактики, які було виокремлено з категорії «аналогічні засоби розміщення» і віднесено до спеціалізованих засобів розміщення. Враховуючи основну функцію, яку надають спеціалізовані засоби розміщення, їх було поділено на три підгрупи: лікувально-профілактичні, оздоровчі і транспортні.

Колективні засоби розміщення можна поділити наступним чином:

- готелі (агроготель, ботель, акватель, клуб-готель, мотель, палац-готель, курортний готель, конгрес-готель, готель-резиденція, готельно-офісний центр, апарт-готель, готель-люкс);

- аналогічні готелям засоби розміщення (будинки відпочинку, база відпочинку, пансіонат, туристична база, гостьовий будинок, туристичний комплекс);

- спеціалізовані засоби розміщення: лікувально-профілактичні (санаторій, профілакторій); транспортні (туристичний потяг, круїзне судно, флотель); оздоровчі (табір відпочинку та праці, дитячий табір);

- інші колективні засоби розміщення (гуртожиток, хостел, кемпінг, гірський притулок, туристичний притулок).

Отже, підприємства готельного бізнесу – це колективний засіб розміщення, який має єдине керівництво, складається з номерів і з метою одержання прибутку надає готельні послуги з тимчасового проживання відповідно до заявленої категорії з обов'язковим обслуговуванням.

Підприємства готельного бізнесу належать до підприємств невиробничої сфери, і результатом

їхньої діяльності є процес надання готельних послуг. Готельна послуга – це «дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням» [7].

Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу в залежності від категорії підприємства готельного бізнесу. Під основними послугами слід розуміти «обсяг послуг готелю, що включається до ціни номера (місця) і надається споживачу відповідно до вкладеного договору» [6]. Додаткові послуги – це обсяг послуг, що «замовляються та сплачуються споживачем додатково за окремим договором» [6].

Необхідно виділити також шість основних властивостей готельних послуг: сезонний характер попиту на готельні послуги, терміновий характер готельних послуг, неможливість зберігання, неоднорідність якості обслуговування, невіддільність від виробництва, нематеріальний характер в основній складовій.

Головними властивостями, що відрізняють послугу від товару, є її нематеріальний характер та нероздільний характер процесів надання і споживання послуг. На конкурентному ринку готельних послуг зростаюча платоспроможність споживачів і прагнення підприємств отримати найбільший прибуток спонукають їх до диверсифікації пропозиції додаткових послуг. Це розширює сутність поняття «готельний бізнес», і поглиблює сферу діяльності підприємств готельного бізнесу, які надають послуги як власного виробництва, так і супутніх галузей.

Інфраструктура додаткових послуг залежить від категорії підприємства готельного бізнесу. На сьогодні в Україні готелям забороняється надавати послуги з тимчасового розміщення без наявності свідоцтва про встановлення відповідної категорії [7]. Відповідно до «Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)» готелям встановлюється одна з п'яти категорій: від «п'яти зірок» (найвища категорія) до «однієї зірки» (найнижча категорія) [5].

Незважаючи на те, що сфера послуг розвивається досить швидкими темпами в Україні, проте розвиток підприємств готельного бізнесу ускладнюється багатьма проблемами. По-перше, невідповідність співвідношення «ціна-якість»

і лімітований набір додаткових послуг перетворює підприємства готельного бізнесу України на неконкурентоспроможні порівняно з іноземними. Водночас, в Україні спостерігається невідповідність української та європейської систем стандартизації процесу надання готельних послуг, узгодження яких обумовлює необхідність модернізації понад половини матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств готельного бізнесу. Разом з цим, будівництво нових підприємств готельного бізнесу ускладнюється тривалою процедурою виділення земельних ділянок під будівництво і необхідністю отримання великої кількості дозволів.

Водночас, позитивною тенденцією розвитку вітчизняних підприємств готельного бізнесу є початок формування готельних мереж – довгострокових об'єднань підприємств готельного бізнесу в єдину структуру стратегічного співробітництва з метою формування сталих конкурентних переваг. Розвитку співробітництва сприяють єдина стратегія і спільні взаємовигідні стратегічні дії, що ґрунтуються на загальній системі інформаційної взаємодії і мережевому бренду. Підприємства об'єднуються в мережу з метою розвитку і передачі один одному нових компетенцій, що супроводжується створенням ключових чинників конкурентоспроможності готельної мережі.

Слід зазначити, що єдиний термінологічний підхід до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства відсутній. Можна виділити три основні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства: компаративний, ресурсний та системний.

З'ясовано, що компаративний підхід ґрунтується на теорії конкурентної переваги М. Портера. Згідно з цим підходом, конкурентоспроможність підприємства є відносною категорією, яка виявляється лише у порівнянні внутрішньогалузевих підприємств або підприємств, що випускають товари-субститути.

Заслужують на увагу також ресурсний підхід, заснований на ефективності використання ресурсів підприємства, і системний підхід, що передбачає аналіз внутрішнього середовища підприємства та дозволяє визначити його взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу – це ступінь реалізації його потенційної спроможності формувати, використовувати й утримувати стійкі конкурент-

ні переваги з урахуванням мінливості впливу зовнішнього середовища шляхом підвищення результатів їхньої фінансово-господарської діяльності і максимізації рівня споживчої привабливості з метою досягнення лідируючих позицій на ринку готельних послуг.

Конкурентна перевага підприємства готельного бізнесу – це ті характеристики і властивості готельних послуг, які складають для підприємства певну перевагу над своїми конкурентами. Вони можуть бути різноманітними і відноситися до основних і додаткових готельних послуг, технологій організації та обслуговування, форм промоції послуг, специфічних для конкретного підприємства готельного бізнесу.

Підприємствам готельного бізнесу притаманні такі основні типи конкурентних переваг: низькі витрати і спеціалізація. Необхідно зазначити, що низькі витрати – це не тільки менша сума витрат підприємства готельного бізнесу, а також його здатність надавати послуги більш ефективно порівняно з конкурентами. Спеціалізація характеризується здатністю підприємства готельного бізнесу задовольняти особливі потреби своїх споживачів, і, в результаті чого, отримувати за це вищу ціну порівняно з конкурентами. З метою забезпечення такого типу конкурентних переваг необхідно або надавати готельні послуги, що суттєво відрізняються від послуг підприємств-конкурентів високим рівнем якості або значно нижчою вартістю, або надавати ексклюзивні послуги, що не мають аналогів на ринку.

З урахуванням типу конкурентних переваг і діапазону конкуренції підприємство готельного бізнесу обирає власну стратегію забезпечення конкурентоспроможності. Стратегії, які базуються на низьких витратах: орієнтація на витрати; упор на витрати. Стратегії, що засновані на спеціалізації, наступні: унікальність й лідерство, вибіркова спеціалізація.

Підприємства готельного бізнесу, що обрали стратегію «унікальність і лідерство» демонструють високий рівень якості обслуговування, активно використовують західний стиль загального менеджменту і мають добре злагоджену систему маркетингу.

Для іншої групи підприємств готельного бізнесу стратегія конкурентної боротьби заснована на більш низьких витратах. Такі підприємства надають послуги з тимчасового розміщення економічного рівня за стандартною ціною.

Третій тип підприємств готельного бізнесу обирає конкурентну стратегію, що заснована на більш дешевих і менш ризикованих принципах – спеціалізація при лімітованій номенклатурі послуг (наприклад, надання послуг з тимчасового розміщення готелями, що розташовані в аеропортах, на залізничних або автобусних вокзалах, великих гуртових ринках тощо).

Підприємствам готельного бізнесу не обов'язково дотримуватися тільки однієї стратегії забезпечення конкурентоспроможності. Шлях розширення асортименту послуг при збереженні порівняно низьких цін, що є характерним для середнього класу обслуговування, призведе до стратегії «орієнтація на витрати», яка дозволить збільшити обсяги реалізованих послуг та прибутку відповідно.

Якщо не розширювати номенклатуру додаткових послуг, а всі доходи спрямовувати на підвищення якості основних готельних послуг, то це призведе до стратегії «вибіркова спеціалізація». Такий шлях забезпечує достатньо високий рівень рентабельності вкладеного капіталу. Для підприємства готельного бізнесу, в якого матеріально-технічна база зношена і відсутні кошти на її модернізацію, працівники не мають необхідної кваліфікації, але виробничі витрати невисокі, найбільш раціональною буде стратегія «упор на витрати».

Висновки

Визначено сутність «підприємства готельного бізнесу» як колективного засобу розміщення, що має єдине керівництво, складається з номерного фонду і з метою отримання прибутку надає готельні послуги з тимчасового проживання відповідно до заявленої категорії з обов'язковим обслуговуванням.

Розглянуто три підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства»: компаративний – порівняння підприємств однієї галузі або підприємств, що випускають товари-субститути; ресурсний – заснований на ефективності використання ресурсів підприємства, системний – аналіз внутрішнього середовища підприємства з метою визначення його взаємовідносин із зовнішнім середовищем. За визначеними підходами конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу охарактеризовано як ступінь реалізації його потенційної спроможності формувати, використовувати й утримувати стійкі конкурентні переваги з урахуванням мінливості впливу зовнішнього се-

редовища шляхом підвищення результатів фінансово-господарської діяльності і максимізації рівня споживчої атрактивності з метою досягнення лідируючих позицій на ринку готельних послуг.

Список використаних джерел

1. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.

2. Важинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.

3. Важинський Ф.А. Розвинута екологічна інфраструктура – показник конкурентоспроможності регіонів / Ф.А. Важинський, В.М. Черторижський // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.6. – С. 212–217.

4. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення : ДСТУ 4527:2006. – [Чинний від 2006–10–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2006. – 28 с. – (Національні стандарти України).

5. Про затвердження Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання): Постанова КМУ від 29 липня 2009 р. №803 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/803-2009-p>

6. Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг: Наказ Державної туристичної адміністрації України від 16 березня 2004 року № 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04>

7. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-vr>

8. Сопільник Л.І. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / Л.І. Сопільник, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 222–227.

9. Черторижський В.М. Кластерна модель організації туристичної діяльності – чинник виходу та закріплення туристичних фірм на зовнішніх ринках / В.М. Черторижський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 76–81.

С.А. СТАСИНЕВИЧ,

к. е. н., старший науковий співробітник, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

О.М. ЦЕГЕЛЬНА,

студентка 2-го курсу ОКР «Магістр» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

А.В. ПИЛЬТЯЙ,

студентка 2-го курсу ОКР «Магістр» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Біржові інструменти як ефективні засоби управління ціновими ризиками на аграрному ринку

Представлені результати аналізу цінових коливань на українському ринку сільськогосподарської продукції на прикладі пшениці. Розглянуті їх основні причини та виклики. Висвітлений зарубіжний досвід управління ціновими ризиками засобами біржового ринку та запропонований інструментарій запровадження ф'ючерсних контрактів на біржах України.

Ключові слова: ризик, ціна, волатильність, біржа, хеджування, ф'ючерс, опціон, пшениця.

С.А. СТАСИНЕВИЧ,

к.э.н., старший научный сотрудник, доцент кафедры предпринимательства,
торговли и биржевой деятельности, Киевский кооперативный институт бизнеса и права

О.Н. ЦЕГЕЛЬНАЯ,

студентка 2-го курса ОКУ «Магистр» специальности
«Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность»

А.В. ПЫЛЬТЯЙ,

студентка 2-го курса ОКУ «Магистр» специальности
«Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность»

Биржевые инструменты как эффективные средства управления ценовыми рисками на аграрном рынке

Представлены результаты анализа ценовых колебаний на украинском рынке сельскохозяйственной продукции на примере пшеницы. Рассмотрены их основные причины и вызовы. Освещен зарубежный опыт управления ценовыми рисками средствами биржевого рынка и предложен инструментарий внедрения фьючерсных контрактов на биржах Украины.

Ключевые слова: риск, цена, волатильность, биржа, хеджирование, фьючерс, опцион, пшеница.

S. STASINEVYCH,

PhD, Associate Professor, Department of Enterprise,
Trade and exchange activities Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

O. TSEHELNA,

2nd year student of educational qualification level «Master» in the specialty «Entrepreneurship,
Trade and Stock Exchanges» Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

A. PYLTYAY,

2nd year student of educational qualification level «Master» in the specialty «Entrepreneurship,
Trade and Stock Exchanges» Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

Exchange instruments as effective tools for managing price risks in the agrarian market

The results of the analysis of price fluctuations on the Ukrainian market of agricultural products on the example of wheat are presented. Their main reasons and challenges are considered. The foreign experience of managing price risks with the means of the stock market and the proposed instrument for the introduction of futures contracts on the stock exchanges of Ukraine are covered.

Keywords: risk, price, volatility, stock exchange, hedging, futures, option, wheat.

Постановка проблеми. Ціновий ризик – є основним серед наявних ризиків ринкового середовища. Цінова волатильність особливо характерна ринку агропродовольчої продукції.

Зміна цін за роками спричинена кількома чинниками, а саме: впливом природних факторів (змінюю врожайності, обсягів річного валового збору, відповідно змінюю співвідношення попиту і пропозиції), подорожчанням складових ціни в частині витрат на виробництво та реалізацію, політикою державного регулювання обсягів виробництва та реалізації продукції, ін.

Проте специфічним для ринку продукції сільськогосподарського походження є коливання цін, обумовлене сезонністю виробництва та споживання товару [1].

Одним із найпотужніших ринкових механізмів стабілізації та сталого розвитку підприємництва є біржі, однак в Україні вони дотепер не мають достатніх умов для функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми цінових ситуацій на аграрному ринку та стан біржової торгівлі вивчали і продовжують досліджувати ряд науковців серед них І. Охріменко, Р. Дудяк, О. Сидоренко, М. Солодкий, О. Сохацька, О.Шпичак, та ін.

Метою даної статті є розгляд проблеми цінового ризику на ринку сільськогосподарської продукції на прикладі ринку пшениці, в першу чергу пов'язаного із сезонністю виробництва та споживання продукції, й використання біржових інструментів для пом'якшення його впливу на економічний стан учасників ринку.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивним фактором, що обумовлює специфіку ціноутворення на ринках рослинницької продукції є сезонність виробництва, що відбивається на розвитку цінових відносин в часі. Наприклад, зерно характеризується постійним попитом та сезонною пропозицією. У зв'язку з цим відбуваються сезонні зниження цін на зерно, зокрема пшениці у період збору урожаю за рахунок випереджаючої пропозиції на ринку. Остання зокрема викликана необхідністю швидкого продажу врожаю в зв'язку з відсутністю у сільському господарстві фінансових ресурсів для проведення осінньо-польових робіт та розрахунків по податковим зобов'язанням.

Дослідження зміни ринкових цін на зерно пшениці в 1-му півріччі 2017 р. в регіонах України показало сезонний характер динаміки цін: з початку календарного року до кінця маркетингового періоду ціни піднімаються (із зниженням обсягу пропозиції), а з початком наступного маркетингового періоду (після збору врожаю влітку) – падають в наслідок зростання пропозиції продукції на ринку (рис.1,2,3).

Для аналізу динаміки цін обрані ринки областей країни, які традиційно є крупними виробниками зерна пшениці. Так, ціновий моніторинг у Вінницькій, Полтавській областях за досліджуваний період засвідчив, що коливання цін на пшеницю різних класів (продовольчу та фуражну) досягало 15 %, в Черкаській – 20%.

Міжнародний досвід свідчить, що одним із найефективніших підходів до управління ціновими ризиками є хеджування, яке тісно пов'язане з

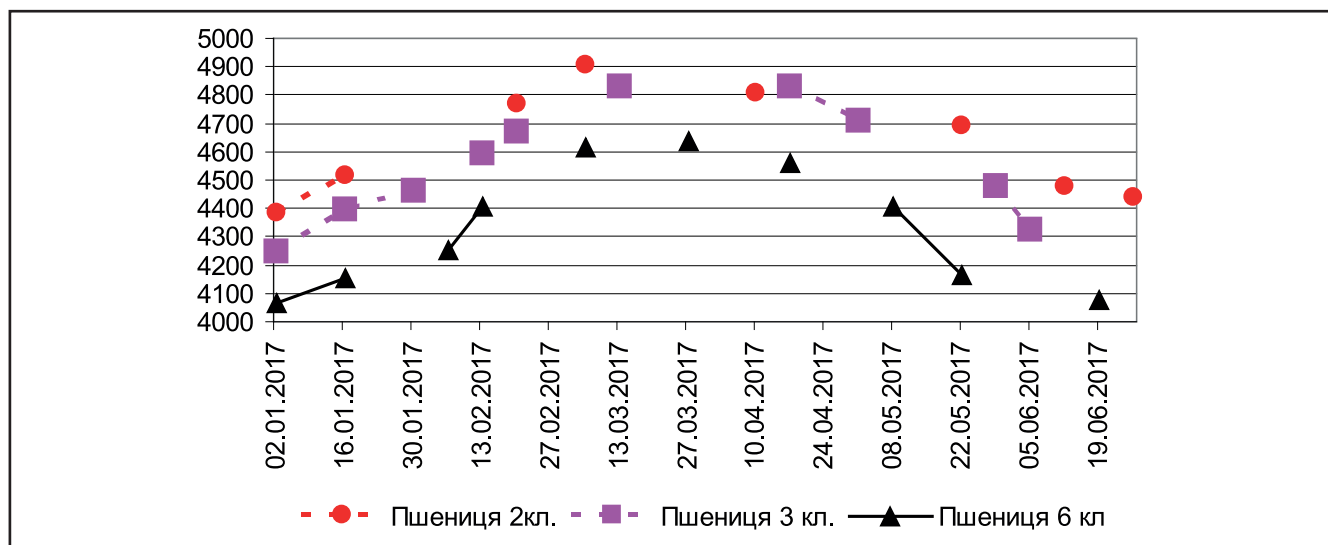


Рисунок 1. Динаміка ринкових цін на пшеницю у Вінницькій області в 2017 р., базис поставки EXW, грн./т [2]

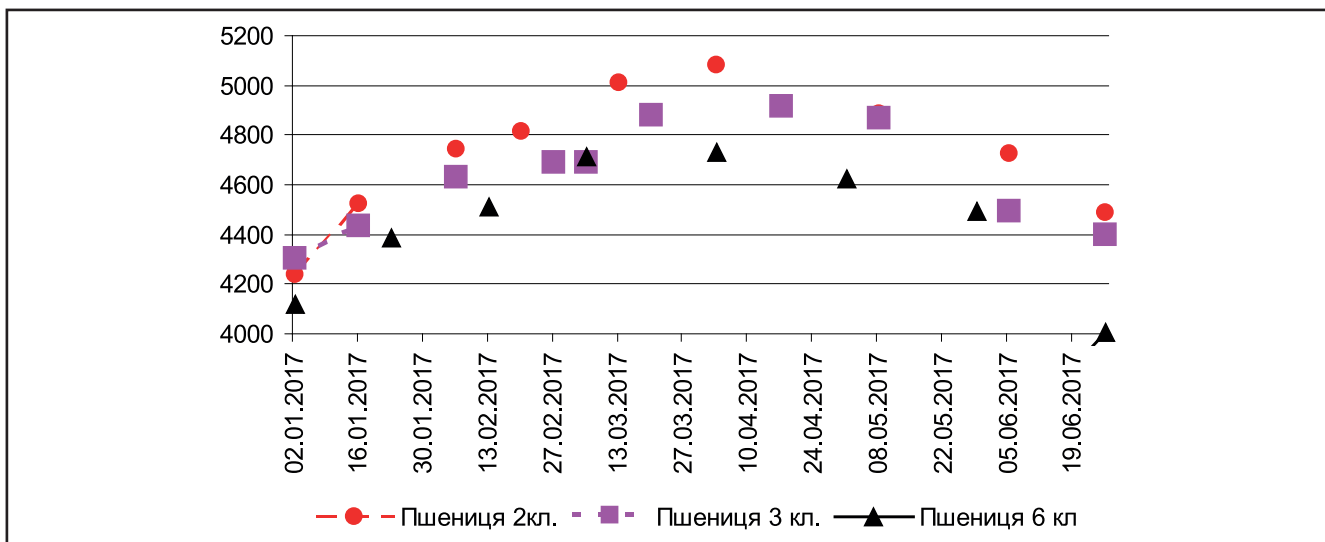


Рисунок 2. Динаміка ринкових цін на пшеницю в Черкаській області в 2017 р., базис поставки EXW, грн./т [2]

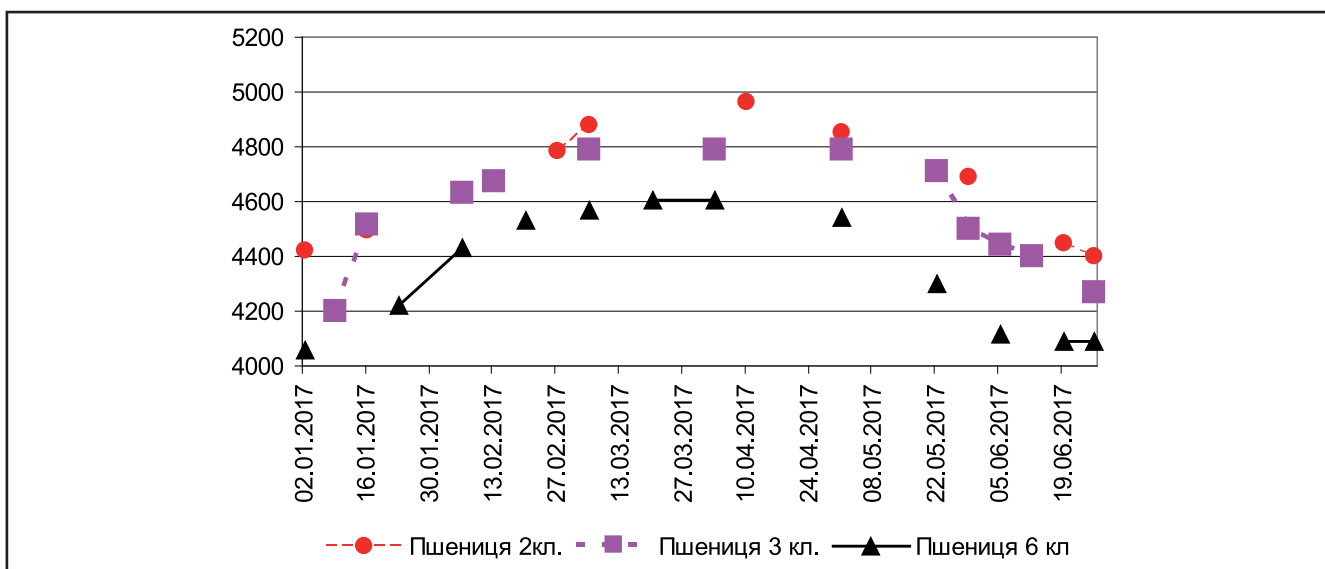


Рисунок 3. Динаміка ринкових цін на пшеницю в Полтавській області в 2017 р., базис поставки EXW, грн./т [2]

функціонуванням ринку деривативів. Хеджування являє собою систему економічних відносин учасників біржового ринку, яка обумовлює зниження цінових ризиків, що досягається за рахунок одночасності та протилежного спрямування торгових угод на строковому ринку і ринку реального товару. Інструментом хеджування є угоди строкового ринку (деривативи). Дериватив – це стандартний документ, що засвідчує право придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому. В світовій практиці строкового ринку деривативами є форвардні контракти, ф'ючерсні контракти та опціони.

Основною проблемою функціонування вітчизняних бірж є відсутність у біржовому обігу кла-

сичних строкових інструментів регулювання ризику – ф'ючерсних контрактів та опціонів. Єдиним видом строкових угод, які використовуються в Україні, є форвардні контракти.

Ф'ючерсний контракт – це угода про покупку або продаж конкретного товару у визначену дату в майбутньому по встановленій ціні. Ф'ючерсні контракти виконують важливу функцію страхування, оскільки вони можуть надавати захист проти несприятливого розвитку цін на готівковому ринку. Це може додати загальної ринкової стабільності, оскільки покупці та продавці отримують більшу безпеку у своїх операціях.

Ф'ючерси призначені для хеджування цін. Дві групи учасників ринку вдаються до операцій з хе-

джування: ті, які захищаються від підвищення ціни оскільки є споживачами (переробниками) сировини, наприклад виробники борошна і ті, що захищаються від зниження ціни – до цієї групи зазвичай відносяться виробники агропродукції, наприклад, сільгосп підприємства, що вирощують зерно, зокрема пшеницю [3].

Сільськогосподарські товаровиробники з метою захисту від можливого зниження цін вдаються до короткого хеджування. Коротким хеджуванням називають операція з продажу контракту з метою захисту довгої готівкової позиції. Так, спочатку виробник вирішує, що поточна ціна на пшеницю в майбутньому наразі є привабливою, і, ще не виростивши її, він хеджує (або захищає) очікувану продукцію. Для зменшення ризику зниження цін виробник продає контракт із строком виконання впродовж того періоду, коли планується здійснити поставку готівкової продукції. Коротке хеджування замінює остаточний готівковий продаж пшениці. За допомогою короткого хеджування виробник гарантовано отримує ціну реалізації, що базується на розмірі поточних ринкових цін на поставку зерна в майбутньому. При реалізації базового активу на готівковому ринку виробник закриває хеджування, змінюючи свою ф'ючерсну позицію купуючи контракти. Чистий результат хеджування – це «замикання на ключ» або фіксація ціни виробником у той момент, коли здійснюється операція з хеджування. Якщо ціни на готівковому ринку підвищуються, доходи від реалізації на цьому ринку компенсують збитки, спричинені короткою біржовою позицією. Якщо готівкові ціни падають, збитки від реалізації на ринку готівковому компенсуються доходами за рахунок короткої біржової позиції. Саме завдяки такому ланцюгу операцій виробник має змогу приймати маркетингові рішення, що не наражають на ризик втратити прибуток від реалізації пшениці в той момент, коли визначається його ціна.

Особливістю ф'ючерсного контракту є його уніфікованість. Специфікації ф'ючерсних контрактів стандартизовані по всіх параметрах. Аналіз специфікацій ф'ючерсних контрактів на агропродукцію, зокрема продовольчу пшеницю на провідних зарубіжних біржах NYSE Liffe [4] та CME Group [5] засвідчив, зокрема, наступне.

На біржі NYSE Liffe розмір контракту для товарної продукції вказується в тоннах, а саме

стандартний контракт на продовольчу пшеницю становить 50 тонн. На біржі CME Group для вимірювання обсягів сипучих тіл використовується міра об'єму, що має назву бушель. Розмір контракту для пшениці – 5000 бушелів, що становить приблизно 136 метричних тонн. Валюта на NYSE – євро, тому всі цінові характеристики виражаються в євро чи євроцентах, а на CME відповідно – в доларах та центах. Місяці поставки також відрізняються – у першому випадку це січень, березень, травень та листопад, в іншому – березень, травень, липень, вересень та грудень. Мінімальний крок ціни відповідно – 25 євроцентів за тонну та 1 цент за бушель. Останній день торгівлі у випадку Liffe – 5-й календарний день місяця доставки, для CME Group – робочий день до 15 числа місяця поставки. У специфікаціях ф'ючерсного контракту на NYSE Liffe вказується обов'язково якість товару (питома вага, вологість, домішки, вміст мікотоксинів), години торгівлі контрактами та ін. У специфікації ф'ючерсу на біржі CME обумовлюються такі параметри, як амплітуда коливань ціни протягом торгового дня (для контракту на пшеницю становить 0,60 доларів за бушель) та останній день поставки – наступний робочий день після останнього торгового дня місяця поставки.

Так звана ф'ючерсна ціна не рідко є єдиною «видимою» (інформаційно доступною) ціною продукції для учасників «фізичного» ринку. Значна кількість угод на останньому укладається в залежності від рівня ціни, вказаної у ф'ючерсному контракті – з дисконтом або премією по відношенню до ціни ф'ючерса, тобто навіть, якщо товаровиробник не приймає безпосередньої участі на ринку ф'ючерсів, для нього важливо відслідковувати процеси, що на ньому відбуваються і здійснювати порівняння цін.

Опціон – один із видів строкових угод, об'єктом яких є зобов'язання (право) купити або продати певну кількість ф'ючерсних або наявних контрактів за ціною протягом обумовленого терміну в майбутньому.

Опціон PUT (на продаж) дає власнику (покупцю) опціону право на продаж через визначений час за наперед обумовленою ціною певного товару. Опціон CALL (на купівлю) дає власнику право на купівлю через визначений час за наперед обумовленою ціною певного товару. Визначені у такий спосіб опціони мають назву «європейських», тобто таких,

що можуть бути виконані тільки у визначений час у майбутньому. Існують також опціони американського типу, або «американські», які можуть бути виконані протягом усього періоду часу до дати закінчення терміну опціонного контракту [1].

Характеризуючи специфікації опціонів на вказаних біржах, слід відмітити, що у випадках обох бірж одиницею торгівлі опціоном є 1 ф'ючерсний контракт на поставку товару, наприклад, пшениці. Місяці поставки різняться – у випадку NYSE Liffe такими є січень, березень, травень та листопад, а для CME це березень, травень, липень, вересень та грудень. Крок ціни у першому випадку – 10 євроцентів за тонну (тобто 5 євро за весь контракт), у іншому – 1/8 цента за бушель (що становить 6,25 доларів за контракт). Останній день торгівлі опціоном на ф'ючерс NYSE Liffe – 18:30 15-того календарного дня місяця доставки (якщо день неробочий, тоді останній робочий день перед ним), а у CME Group це остання п'ятниця місяця, але яка передує принаймні ще двом робочим дням. Коливання ціни за день для опціону CME становить 0,60 доларів за бушель [4,5].

Аналіз динаміки розвитку використання вищезгаданих інструментів на біржах NYSE Liffe, CME Group, CBOT засвідчив зростання поширення торгівлі товарними деривативами.

Особливості внутрішнього ринку пшениці України дають підстави розмір лоту для продажу цієї продукції на біржах країни із застосуванням ф'ючерсних контрактів встановити меншим порівняно з практикою провідних зарубіжних бірж (20 т). Це обумовлено наявністю великої кількості дрібних виробників – потенційних учасників біржового ринку та важливістю залучення їх до біржової торгівлі, зручністю транспортування (врахована доречність кратності вантажомісткості залізничного вагона (60 т) чи автомобіля (5 т)). Вимоги до якості пшениці як біржового товару – активу ф'ючерсної угоди повинні бути сформовані на основі діючого в Україні державного стандарту на дану рослинницьку продукцію (наразі: «Пшениця. Технічні умови: ДСТУ 3768–2010») [1].

До речі, на початку літа 2012 р. для власників українського зерна з'явилась можливість використовувати механізм управління ціновими ризиками при укладенні угод за допомогою ф'ючерсів: 6 червня на Чиказької товарної біржі CME Group був введений ф'ючерс на причорноморську пшеницю CBOT Blak SEA Wheat і роз-

початі перші торги. Ф'ючерс на причорноморську пшеницю був включений в лістинг CBOT і доступний для електронних торгів на платформі CME Globex. Контракти мали укладатися в доларах США, а їх розмір складалося від 136 т (близько 5 тис. бушелів)[5]. Але на практиці масштабним цей процес не став, а головне, він апріорі не був вітчизняною прерогативою.

Висновки

На українському біржовому ринку відсутня розвинена система управління ризиками, що обумовлює також кризу самої біржової торгівлі. Суб'єкти підприємництва значною мірою обмежені в можливостях регулювання цінових ризиків, які в країнах з розвинутою ринковою економікою традиційно забезпечуються використанням біржових інструментів хеджування.

Проблеми цінового ризику на ринку сільськогосподарської продукції, в першу чергу зерновому, зокрема пшениці, обумовлюють задіяння біржового ринку для збуту продукції з використанням строкових біржових угод: ф'ючерса чи опціону. Перш за все потрібно започаткувати в Україні використання на аграрному ринку ф'ючерсних контрактів.

В умовах підвищення попиту на продукцію сільськогосподарства, а також різних коливань в кліматі (в зв'язку з глобальним потеплінням) та іншими природними, економічними та політичними катаклізмами роль ф'ючерсних контрактів як захисного інструменту на аграрному ринку зростає.

Список використаних джерел

1. Стасіневич С.А., Литвин О.С. Біржові інструменти управління ціновими ризиками / С.А. Стасіневич, О.С. Литвин // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181. – Ч. 6. – С. 214–221.
2. Офіційний сайт Аграрної біржі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: agrex.gov.ua
3. Стасіневич С.А. Ф'ючерсний контракт як інструмент цінового захисту сільськогосподарського виробника. // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С.54–58.
4. Сайт біржі CME Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cmegroup.com.
5. Сайт біржі NYSE Liffe / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.globalderivatives.nyx.com.

А.В. ГРЕК,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

До проблеми відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

У статті розглянуто стан та перспективи відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств та науково обґрунтовано заходи щодо підвищення рівня їх технічного оснащення з урахуванням організаційно-економічних особливостей функціонування ринку технічних засобів та фінансових можливостей господарюючих суб'єктів аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: відтворення, ресурсно-технічний потенціал, сільськогосподарські підприємства, ринок, імпорт, матеріально-технічна база.

А.В. ГРЕК,

аспірант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

К проблеме воспроизведения ресурсно-технического потенциала сельскохозяйственных предприятий

В статье рассмотрены состояние и перспективы воспроизводства ресурсно-технического потенциала сельскохозяйственных предприятий и научно обоснованы мероприятия по повышению уровня их технического оснащения с учетом организационно-экономических особенностей функционирования рынка технических средств и финансовых возможностей хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: воспроизведение, ресурсно-технический потенциал, сельскохозяйственные предприятия, рынок, импорт, материально-техническая база.

A. GREK,

postgraduate student, National University of life and environmental Sciences of Ukraine

To the problem of reproduction resource-technical potential of agricultural enterprises

The article considers the state and prospects of reproduction of the resource and technical potential of agricultural enterprises and scientifically substantiated measures to increase the level of their technical equipment taking into account organizational and economic peculiarities of the functioning of the market of technical means and financial opportunities of economic actors of the agrarian sector of the Ukrainian economy.

Keywords: reproduction, resource and technical potential, agricultural enterprises, market, import, material and technical base.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку аграрної економіки України висуває до кола невідкладних завдань відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Як відомо, своєчасне оновлення технічної бази є запорукою ефективного функціонування аграрної галузі, її стабільного розвитку та інноваційної модернізації.

Проте сучасний етап функціонування сільськогосподарських підприємств характеризується стрімким старінням основних виробничих засобів, відсутністю ефективного організаційно-економічного механізму технічного сервісу. Низький ресурсно-технічний потенціал значної кількості сільськогосподарських підприємств є основною причиною технологічної відсталості рослинниць-

ких галузей, внаслідок чого рівень виробництва їх продукції значною мірою визначається природно-кліматичними та погодними умовами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми ресурсно-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств висвітлені в наукових працях Я.К. Білоуська, В.І. Більського, Є.Л. Бузовського, П.І. Гайдучького, А.А. Демка, О.Ю. Єрмакова, М.Й. Малика, І.П. Масла, П.О. Мосіюка, В.О. Питулька, Л.В. Погорілого, І.Г. Тивоненка, П.Т. Саблука та ін. Проте, залишаються недостатньо розкритими питання, пов'язані з дослідженням проблеми в цілому, як єдиної взаємопов'язаної системи техніко-технологічного забезпечення аграрного сектору України та його господарюючих суб'єктів.

Метою статті є аналіз проблем техніко-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств та визначення шляхів відтворення їх ресурсно-технічного потенціалу в умовах сучасних трансформацій.

Виклад основного матеріалу. За результатами проведеного нами дослідження відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі Київської області виявлено, що оновлення та модернізація їх тракторного парку здійснюється повільними темпами. Адже для оптимального формування і оновлення машино-тракторного парку потрібно щорічно закупляти 10–12% машин до наявної кількості, а з урахуванням переходу на інноваційно-інвестиційні моделі розвитку агропромислового комплексу – до 20%. Аналіз свідчить, що частка надходження нової техніки до наявного парку тракторів в 2015р складає всього лише 5,0%. Проте, слід відзначити позитивну тенденцію, в тому що надходження нової техніки переважує над її списанням. Так, в 2015р. було списано тракторів всього лише – 2,3%. Дана тенденція прослідковується і по вантажних та вантажо-пасажирських автомобілях, причепах, плугах, культиваторах та інших видах сільськогосподарської техніки, де надходження нової техніки складає – 4,7%, 3,7%, 4,7%, 5,2% а списання – 2,0%, 3,4%, 2,1%, 3,5% відповідно.

Як засвідчують вітчизняні дослідники, ситуація, що склалася з оновленням техніки, спостерігається практично по всіх видах техніки в усіх категоріях господарств, виключення становлять лише високотоварні господарства та агрохолдингові структури. Вони мають можливість ефективніше вести виробництво та використовувати капітал для технічного оновлення сільськогосподарської галузі з інших сфер економіки, наприклад, харчової промисловості [1, с.52–53].

Порівнюючи наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах Київської області у 2015 році порівняно з 2013р. дослідженнями встановлено, що тенденція відносно того, що надходження нової техніки переважує над її списанням прослідковується і в даному році по багатьох видах техніки. Так, надходження нових тракторів становить – 5,2%, машин посівних та для садіння – 5,1%, картоплюзбиральних машин – 7,4%, техніки яка використовується після збору урожаю – 12,1%, а списано лише відповід-

но – 1,7%, 3,9%, 4,1%, та 5,1%. Проте, по деяких інших видах техніки, прослідковується протилежна тенденція, так протягом 2015р. надійшло вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів – 2,9%, зернозбиральних комбайнів – 4,3%, кормозбиральних комбайнів, включаючи причіпні – 5,4%, а списано відповідно – 3,5%, 7,9%, та 6,7%.

Аналізуючи трактори з різною потужністю, зазначимо, що найбільша частка куплених – 87,7% спостерігається по тракторах з потужність 100кВт і більше, найменша – 60,0% трактори з потужністю менше 40кВт.

З розвитком різних організаційних форм господарювання на селі і виникненням менших за розмірами сільськогосподарських підприємств постала проблема, яка вимагає від таких підприємств суто економічного вирішення: купувати нову чи потриману техніку або обладнання.

Крім того, в даний період економічно потужні сільськогосподарські підприємства з метою швидкого оновлення своєї матеріально-технічної бази і досягнення на цій основі кращих результатів господарювання, підвищення конкурентоспроможності продукції, очевидно, продаватимуть свою техніку ще до завершення строку її служби. Покупцями потриманої техніки й обладнання можуть бути різні сільськогосподарські підприємства, але в першу чергу ті, що не мають достатнього власного капіталу для нових інвестицій.

Ситуація з нестачею стартового капіталу може скластися для будь-якого типу і розміру аграрних підприємств і в наступні роки з різних причин суб'єктивного й об'єктивного характеру, що зумовлять погіршення їх фінансового стану. Якщо обставини складатимуться так, що без придбання необхідної техніки, обладнання такі сільськогосподарські підприємства не матимуть змоги далі ефективно здійснювати процес виробництва, то їх керівництво стане перед дилемою: або брати кредит і купувати нову техніку, або ж за рахунок власних коштів (можливо з частковим залученням кредитних ресурсів) купувати потриману техніку. Щоб прийняти правильне рішення, потрібно передбачити всі бажані і небажані наслідки, що матимуть місце внаслідок того чи іншого вибору. Отже, необхідно порівнювати всі переваги і втрати [2].

Аналізуючи дані щодо придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами України, дослідженнями встановлено (табл.1), що в 2015р. було закуплено техніки на суму 6787 млн

Таблиця 1. Придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами України

Показник	Рік						2015 до 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Придбано техніки, всього, млн грн	4125	6555	6064	6848	4920	6787	164,5
у т.ч. вітчизняної, млн грн	1419	2186	1143	1153	928	1172	82,6
у відсотках до всього придбання іноземної, млн грн.	34,4	33,4	18,8	16,8	18,9	17,3	
Придбано нової іноземної техніки, млн грн.	2280	3891	4559	5212	3692	4966	217,8
у відсотках до всього придбання іноземної техніки	55,3	59,4	75,2	76,1	75,0	73,2	
у відсотках до іноземної техніки	84,3	89,1	92,7	91,5	92,5	88,4	
Придбано вживаної іноземної техніки, млн грн.	426,3	477,5	361,6	482,4	300,7	649,2	152,3
у відсотках до всього придбання іноземної техніки	10,3	7,3	6,0	7,0	6,1	9,6	
у відсотках до іноземної техніки	18,7	12,3	7,9	9,3	8,1	13,1	

грн, вартість всієї придбаної техніки за період з 2010–2015рр. збільшилась на 64,5%. Зазначимо, що платоспроможні товаровиробники надають пріоритет іноземному товаровиробникові, так більшість придбаної техніки, це іноземна техніка, відсоток якої в 2015р. складає – 82,7%, при цьому в 2010р. він був значно меншим – 65,6%.

На українському ринку на сьогодні представлено близько 70% техніки іноземного виробництва і лише 30% техніки вітчизняного виробництва. З одного боку, це свідчить про розширення вітчизняного ринку, готовність аграріїв вкладати кошти у нові технічні засоби. Хоча це є досить слабким аргументом, враховуючи те, що сіль-

ськогосподарське машинобудування при подальшому зростанні імпорту ризикує надовго закріпитися в розряді депресивних та дотаційних галузей вітчизняної економіки.

Структуру імпорту сільськогосподарської техніки у 2015 році відображено на рисунку. Аналіз свідчить, що найбільше техніки в Україну імпортується з Німеччини – 37,6%, США – 15,2% та Російської Федерації 13,1%.

Разом з тим, нову сільськогосподарську техніку мають змогу купувати лише економічно потужні господарства України. Переважна більшість середніх за розміром агровиробників змушені купувати сільськогосподарську техніку, що вже бу-

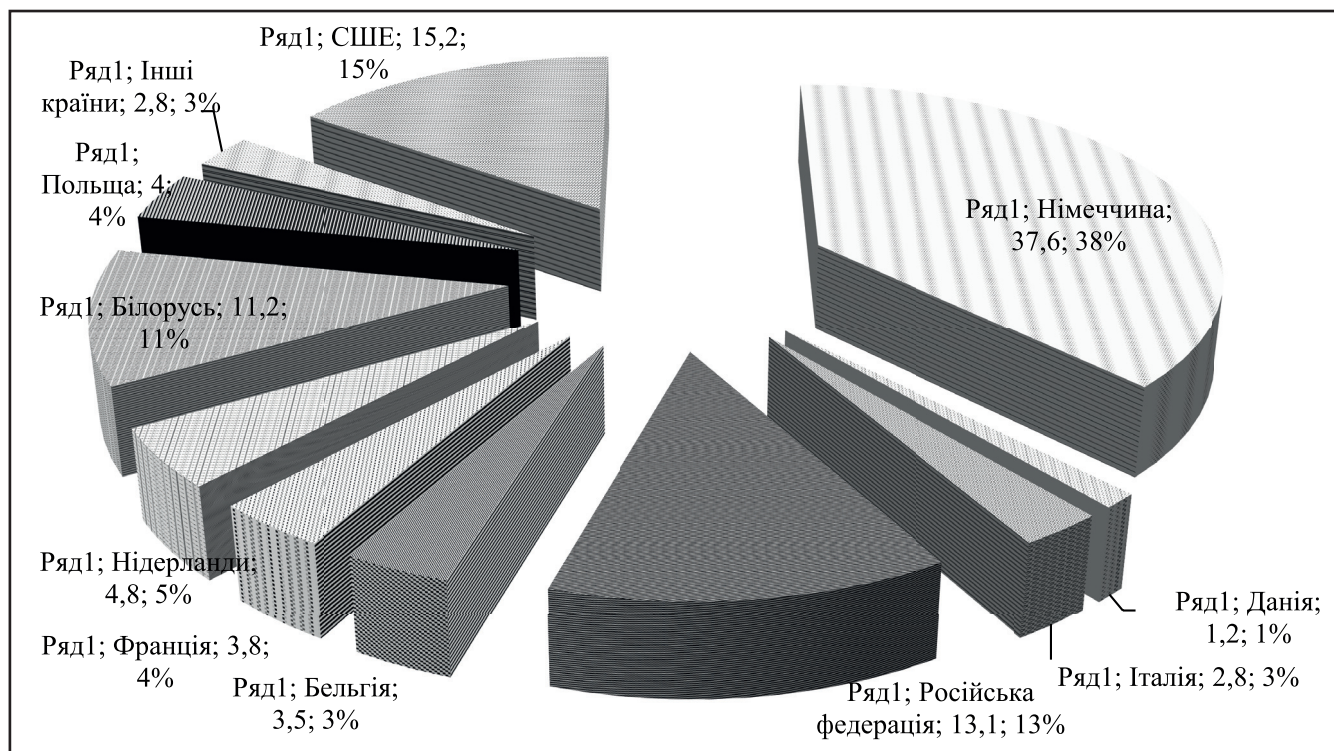


Рисунок 1. Географічна структура імпорту сільськогосподарської техніки в 2015 році

Таблиця 2. Придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами Київської області

Показник	Рік						2015р. до 2010р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Придбано техніки, всього, млн грн	96,3	674,6	193,2	279,8	249,2	412,6	428,3
у т.ч. вітчизняної, млн грн	13,8	578,3	31,2	31,4	25,7	64,2	466,5
у відсотках до всього придбання	14,3	85,7	16,1	11,2	10,3	15,6	
іноземної, млн грн	82,6	96,3	162,0	248,4	223,5	348,4	422,0
у відсотках до всього придбання	85,7	14,3	83,9	88,8	89,7	84,4	
Придбано нової іноземної техніки, млн грн	76,8	77,8	144,9	196,0	209,9	288,0	375,1
у відсотках до всього придбання	79,7	11,5	75,0	70,0	84,2	69,8	
у відсотках до іноземної техніки	93,0	80,8	89,4	78,9	93,9	82,7	
Придбано вживаної іноземної техніки, млн грн	5,8	18,5	17,1	52,5	13,7	60,4	1045,2
у відсотках до всього придбання	6,0	2,7	8,9	18,8	5,5	14,6	
у відсотках до іноземної техніки	7,5	23,7	11,8	26,8	6,5	21,0	

ла у використанні. Приблизно у такому ж обсязі як імпорт сільськогосподарської техніки здійснюється імпорт запасних частин до неї.

Серед придбаної іноземної техніки аграрії надавали перевагу новій техніці – 82,7%, відсоток вживаної складає – 21,0%. До того ж вартість придбаної нової іноземної техніки збільшилась за досліджуваний період в 3,7 рази. Отже, вітчизняне сільськогосподарське машинобудування сьогодні ще не в змозі задовольнити потреби агропромислового комплексу в сучасній, якісній, високотехнологічній, конкурентоспроможній техніці.

Аналізуючи дані щодо придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами Київської області простежуємо аналогічну ситуацію, яка склалася в сільськогосподарських підприємствах України (табл.2). Так, в 2015р. було придбано техніки на суму 412,6 млн грн., що більше ніж в 2010р. в 4,3 рази. Аграрії Київської області також надають перевагу іноземній техніці – 84,4%, відсоток вітчизняної техніки складає – 15,6. Серед придбаної іноземної техніки відсоток нової складає – 82,7, вживаної – 21,0%. Отже, зміна попиту на сільськогосподарську техніку суттєво змінила структуру ринку технічних засобів і призвела до інтенсивного ввезення нової сільськогосподарської техніки. Так, в 2015р. – 69,8% експлуатаційного парку машин складала нова іноземна техніка та 14,6% – вживана, до того ж вартість придбаної нової іноземної техніки збільшилась за досліджуваний період в 3,7 рази, а вживаної – в 10,4 рази.

В українських аграріїв коштів на закупівлю нової техніки не вистачає. Тому українські виробники нової сільськогосподарської техніки та обладнання не в змозі надати покупцеві продукцію того

рівня, яку пропонують іноземні фірми. Якість, надійність і технічний рівень української сільськогосподарської техніки стали складною проблемою як для покупців так і для машинобудівників, тому що використання ненадійної техніки негативно впливає на виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, що в свою чергу знижує купівельну спроможність її виробників.

В умовах, що склалися, аграрії мають бажання купувати недорогу та якісну техніку. Їм байдуже в якій країні цю техніку виробили, основне те, щоб ціна техніки відповідала її якості й технологічному рівню. Тому сільськогосподарські виробники в основному намагаються закуповувати техніку іноземного виробництва, яка була у використанні. Ця тенденція пов'язана з тим, що основна частина вітчизняної сільськогосподарської техніки не відповідає вимогам покупців, зокрема, ціна техніки не відповідає її якісним характеристикам і технологічному рівню.

Придбавши сільськогосподарську техніку, що була у використанні, сільгоспвиробники немов оснащуються зарубіжним високоякісним обладнанням за помірними цінами. Ціни на цю техніку нижчі за нову, хоча в деяких випадках вищі від українських аналогів [3].

Основним джерелом фінансування для сільськогосподарських підприємств Київської області при придбанні вітчизняної техніки є програми державної підтримки – 74,2%, з них за кредитні кошти та лізинг було придбано – 70,5 % , в т.ч. за регіональними програмами – 3,7%. (табл.3).

Аналіз свідчить, що з кожним роком зменшується кількість техніки, яка купується за державними програми: фінансовий лізинг, часткову компенсацію вартості складної сільгосптехніки вітчизняного виробництва, механізм здешевлення кредитів

Таблиця 3. Джерела придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки у Київській області, тис.грн

Рік	Всього вітчизняна	За програмами державної підтримки, у т.ч.		За власні кошти
		Кредити, лізинг та чк вартості разом	За регіональними програмами	
2010	13757	993		12764
2011	578340	519182,7		59157,68
2012	31178	4000	27178	
2013	31388			31388
2014	25706	636		25069,9
2015	64174			64174
2010–2015	744543	524812	27178	192554
у % до усього	100,0	70,5	3,7	25,9

і регіональну програму виробництва сільгосптехніки через недостатні обсяги їх фінансування і недосконалий порядок розподілу коштів.

Детальні дослідження щодо придбання сільськогосподарської техніки сільськогосподарськими підприємствами Київської області свідчать, що за п'ятирічний період найбільше було придбано зернозбиральних комбайнів – 434 одиниці на суму 530585 тис.грн, ґрунтообробної техніки – 339 од. на суму 27167 тис.грн, тракторів – 212 од. на суму – 47560 тис.грн та іншої техніки – 245 од. на суму 30537 тис.грн. Найменше аграрії Київщини купували поливної техніки – 2 одиниці, кормозбиральних комбайнів – 6 од. та обладнань для птахівництва – 8 од., що пов'язано зі специфікою виробництва продукції.

Щодо купівлі іноземної техніки, то сільськогосподарські товаровиробники за 2010–2015рр. придбали 1266 од.техніки, з них – 988 од. нової техніки на суму 783391 тис.грн. та 278 од. вживаної, на суму – 154312 тис.грн. Найбільше аграрії купували трактори – 357 одиниць, з них 269 од. – нові, та 88 од. – вживані. Також за даний період було придбано 158 шт. посівної техніки, 148 шт. зернозбиральних комбайнів, 136 шт. ґрунтообробної техніки та 183 одиниці іншої техніки.

Зазначимо, що у економічно розвинених країнах Західної Європи та Америки торгівля вживаною технікою є загальноприйнятою практикою. Понад 50% механізованих польових робіт фермерські господарства США, Німеччини, Великобританії, Франції та інших країн виконують тракторами придбаними на вторинному ринку сільськогосподарської техніки. Наприклад, у США у 90 роках минулого століття на 1 проданий новий трактор припадало 3–4 таких, що вже деякий час були в експлуатації у інших землевласників.

Продаж вживаної техніки у цих країнах обумовлений укрупненням розмірів землекористувань виробників сільськогосподарської продукції, яке супроводжується переорієнтацією технологій виробництва у рослинництві і на використання енергонасичених тракторів, самохідних машин для внесення добрив, засобів боротьби з шкідниками і хворобами рослин, збирання урожаю сільськогосподарських культур. Це стосується, в першу чергу, таких країн як США, Канада, Австралія та найбільш розвинених в аграрному відношенні країн Західної Європи. Тут морально застарілі для таких підприємств технічні засоби поступово замінюються більш новою досконалою високопродуктивною технікою і надходять на вторинний ринок, де їх купують фермери з дрібними землеволодіннями. Україна ж в цій сфері все ще знаходиться далеко позаду, що означає незадовільне технічне забезпечення сільгоспвиробників та серйозні втрачені вигоди для сільськогосподарського виробництва [4].

Таким чином, проблема відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств України та окремих її регіонів потребує відповідних організаційно-економічних заходів, втілення яких сприятиме зростанню аграрного виробництва та зміцненню продовольчої безпеки країни.

Висновки

Нинішній стан техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарських підприємств в більшості випадків не відповідає сучасним вимогам відтворення їх ресурсно-технічного потенціалу. Хоча в останні роки спостерігаються тенденції щодо збільшення наявності машин та обладнання в сільськогосподарських підпри-

емствах, однак рівень їх оновлення залишається низьким. У вирішенні даної проблеми вагому роль відіграє забезпечення ефективного функціонування ринку сільськогосподарської техніки, який має забезпечувати агровиробників засобами механізації як вітчизняного, так і іноземного виробництва. Щодо останньої, то залежно від фінансового стану господарюючих суб'єктів їх техніко-технологічне забезпечення може відбуватися як шляхом купівлі нової техніки, так і придбання вживаної на вторинному її ринку. Отже, проблеми відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств є надзвичайно багатоплановими. Тому, вирішуватись вони повинні системно, щоб охопити всі аспекти техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарських підприємств і сприяти тим самим нормальному функціонуванню агро-

промислового комплексу країни в цілому і її окремих регіонів зокрема.

Список використаних джерел

1. Білоусько Я.К.. Відтворення і оновлення машино-тракторного парку аграрної сфери./ Я.К. Білоусько// Агроінком.-2013.-№1-3. С.52-55
2. <http://posibniki.com.ua/post-dvi-alternativni-kupivlya-novoio-chi-potrimanoio-tehniki-privbannya-tehniki-abo-ioio-orenda>].
3. Пархуль М.Р. Переваги і недоліки придбання уживаної сільськогосподарської техніки/ М.Р. Пархуль // [Електронний ресурс] Режим доступу http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69411.doc.htm
4. Іванишин В.В. Перспективи розвитку ринку вторинної техніки в Україні / В.В. Іванишин // [Електронний ресурс] // www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1508

УДК: 338.432:631.1

З.М. ТИТЕНКО,
к.е.н., асистент кафедри фінансів
Національного університету біоресурсів та природокористування України
Л.М. СТЕПАСЮК,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів та природокористування України

Тенденції розвитку органічного землеробства в Україні в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни

В статті розглянуто тенденції розвитку ринку органічної продукції та рівень її споживання в Україні та в розвинутих країнах світу. Здійснено аналіз розвитку органічного сільського господарства, досліджено динаміку площ України, які зайняті під органічним виробництвом.

Ключові слова: органічне виробництво, розвиток, динаміка, споживання, екологізація.

З.Н. ТИТЕНКО,
к.э.н, ассистент кафедры финансов
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
Л.М. СТЕПАСЮК,
к.э.н, доцент кафедры экономики предприятия им. проф. И.Н. Романенко
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

Тенденции развития органического земледелия в Украине в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны

В статье рассмотрены тенденции развития рынка органической продукции и уровень ее потребления в Украине и в развитых странах мира. Осуществлен анализ развития органического сельского хозяйства, исследована динамика площадей Украины, занятых под органическим производством.

Ключевые слова: органическое производство, развитие, динамика, потребление, экологизация.

Z. TITENKO,

*candidate of economic sciences, assistant of department of finance
National University of life and environmental Sciences of Ukraine*

L. STEPASYUK,

*candidate of economic sciences, associate professor of department of economics of enterprise
National University of life and environmental Sciences of Ukraine*

Trends of organic earth development in Ukraine in the context providing the food security country

In the article the tendencies of organic products market development and its consumption level in Ukraine and developed countries of the world are considered. The analysis of organic agriculture development is carried out, the dynamics of the areas of Ukraine, which are engaged in organic production, is researched.

Keywords: *organic production, development, dynamics, consumption, ecologization.*

Постановка проблеми. Питання безпеки та якості продуктів харчування набуло особливої актуальності в міжнародній торгівлі протягом останніх років. Якість та екологічна безпека продукції, виробленої аграрним сектором стає одним з основних факторів його внутрішньої і зовнішньої конкурентоспроможності. Це пов'язано зі стрімким поширенням практики застосування біотехнології в сільському господарстві. На продовольчих ринках розвинених країн швидкими темпами зростає популярність екологічно чистої продукції та попит на неї, формується окремий сектор світової торгівлі продовольством.

У всьому світі питання екології, збереження навколишнього середовища, здорового харчування все більше хвилюють людей. Світовий ринок органічних продуктів зростає темпами до 10–15% на рік. Близько 97% загального споживання органічної продукції припадає на країни Західної Європи та Північної Америки. Лідерами із продажу органічної продукції є США, Німеччина та Франція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження процесу становлення органічного виробництва, забезпечення реалізації ідей сталого розвитку сільського господарства висвітлили у своїх працях провідні українські науковці: В.І. Артиш, Н.А. Берлач, Н.В. Бородачева, О.М. Варченко, В.І. Вовк, Л.В. Дейнеко, А.Р. Дуб, Т.О. Зайчук, І.О. Іртищева, М.І. Кобець, О.А. Корчинська, Ю.П. Манько, Л.О. Мармуль, І.С. Педак, О.В. Рудницька, П.Т. Саблук, Т.В. Стройко, Т.Й. Сус, І.Г. Ткачук, М.К. Шикун, О.В. Шубравська та ін. У їхніх працях висвітлені питання ефективності органічного виробництва, організаційно-економічні передумови формування ринку органічної продукції, впливу екологічних факторів на виробництво якісної продукції.

Проте подальшого дослідження вимагають проблеми і перспективи розвитку їх виробництва органічної продукції в Україні, визначення місця нашої держави на міжнародному ринку органічних продуктів.

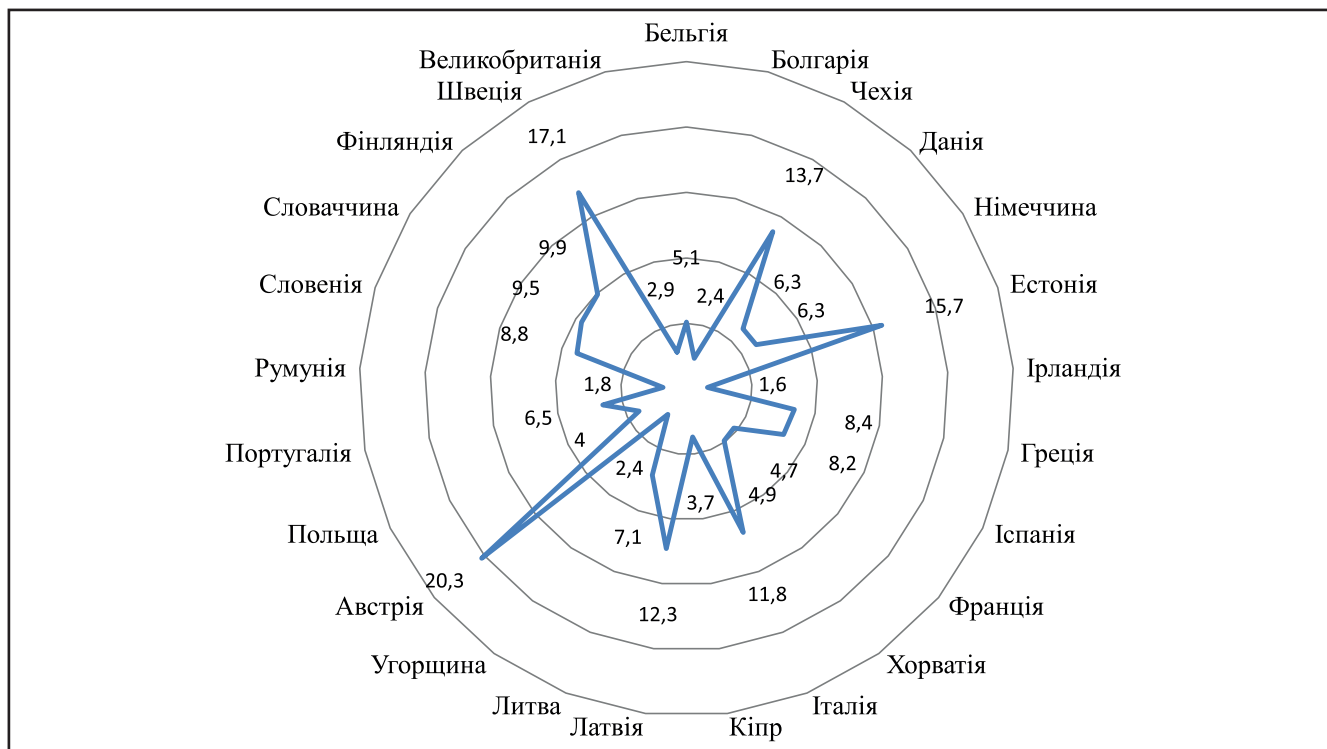
Недостатнє зосередження на проблемах підвищення якості сільськогосподарської продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку є прикладом невикористаних резервів, з метою забезпечення населення високоякісною продукцією та стабілізацією позицій країни на світовому ринку.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій розвитку органічного виробництва в Україні, проведення оцінки його переваг перед традиційним способом виробництва та розробці пропозицій щодо ефективності переходу на органічне агровиробництво.

Виклад основного матеріалу. Тенденцій розвитку сільського господарства розвинених країн світу свідчать, що виробництво та споживання продукції тісно переплітаються з екологічністю виробництва та безпекою продуктів харчування.

Ситуація на світовому ринку органічної продукції характеризується концентрацією попиту в розвинених країнах, підвищенням попиту в країнах, що розвиваються, консолідацією учасників ринку та розвитком дистрибуції органічної продукції

Останнім часом світовий ринок органічних продуктів динамічно зростає. Сьогодні світові продажі органічних продуктів становлять понад 55 млрд дол. на рік. За прогнозами аналітиків [1, с. 6], до 2020 р. обсяги цього ринку сягнуть 200–250 млрд дол. США. Близько 1,8 млн виробників з різних країн світу займаються органічним виробництвом на більш ніж 37 млн га сільськогосподарських угідь. В останні роки, в



Рисунк 1. Питома вага угідь зайнятих під органічним виробництвом в світі, %

країнах Європейського союзу кількість господарств, які займається виробництвом екологічно чистої продукції значно зросла. Одночасно, зростає і кількість споживачів, які надають перевагу здоровому харчуванню. Хоча ціни на органічну продукцію вищі, споживачі свідомо готові платити більшу ціну за екологічно чисту та якісну продукцію, попит на яку в світі стрімко зростає.

У Європейському Союзі площа угідь, зайнятих під органічним виробництвом становить 11,1 млн. га, що на 21% більше порівняно з 2010 роком. Частка угідь, зайнятих під органічним виробництвом у ЄС становить 6,2% від всіх оброблюваних сільськогосподарських земель. При цьому, в розрізі країн-членів ЄС цей показник дуже різниться (рис. 1). Найвища питома вага угідь під органічним виробництвом у Австрії – 20,3%, найнижча – на Мальті (0,3%).

Проблема екологізації аграрного виробництва має декілька аспектів: виробництво екологічно безпечної продукції, перехід до більш раціонального використання природних ресурсів, впровадження нових екологічно безпечних технологій у виробництво, а також зменшення забруднення навколишнього середовища.

Вітчизняні науковці, все більше приділяють увагу органічному сільському господарству, як моделі екологічно безпечного розвитку галузі.

Специфікою органічного виробництва сільськогосподарської продукції є економічні, екологічні та соціальні ефекти від здійснення цього виду діяльності:

- економічний: готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних ресурсів);
- соціальний: значним обсягом ручної праці, що уможливорює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників з власною працею;
- екологічний: поступовим відновленням якості земельних ресурсів, зниження забруднення водойм і атмосферного повітря, збереженням локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми.

В Україні виробництво органічної продукції розпочалося наприкінці дев'яностих років. Як зазначає О. М. Маслак [4], великі міжнародні трейдерські організації сертифікували зацікавлені господарства та здійснювали експорт виробленої у них продукції. Упродовж останнього десятиліття екологічне виробництво сільськогосподарської продукції динамічно розвивалося. В останні три роки спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини.

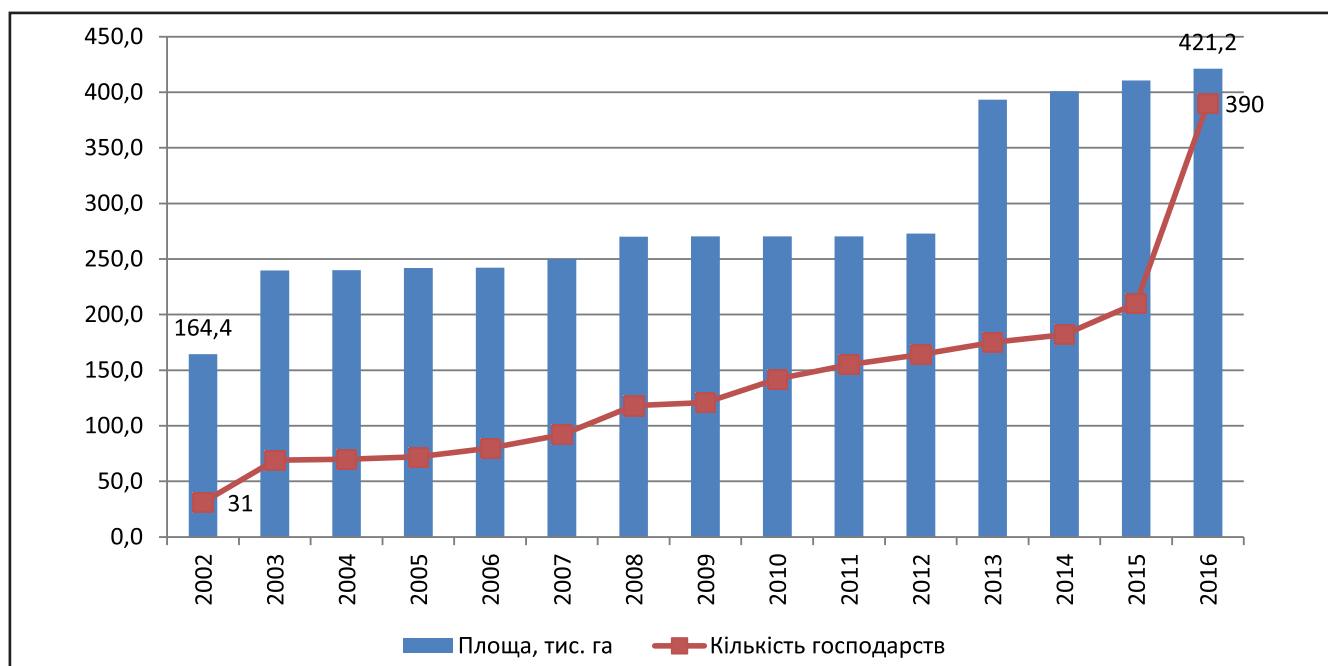


Рисунок 2. Динаміка зростання обсягів сертифікованих земельних угідь в органічному агровиробництві та їх частки в загальній земельній площі сільськогосподарських угідь України, 2002–2016 рр.

Зокрема, це крупи, соки, сиропи, повидло, сухофрукти, мед, м'ясні та молочні вироби. На кінець 2016 р. в Україні (рис.2), за даними Федерації органічного руху України, працювало близько 390 сертифікованих органічних господарств, які використовували понад 421,2 тис. га сільськогосподарських угідь (близько 1,1% від загальних площ сільгоспугідь). За цими показниками Україна посідає двадцяте місце у світі, лідерами є Австралія, Аргентина та США. В Україні частка сертифікованих органічних площ становить майже 1%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур[2]. Близько 90% виробленої вітчизняної органічної продукції йде на експорт, продаж продукції всередині країни забезпечує виробникам рентабельність із одного гектара на рівні 70%, тоді як реалізація до Європи – 200%.

Основними факторами, що стримують процес розвитку органічного виробництва в Україні є:

- велика розорюванність с.-г. угідь, яка в ряді областей сягає 80%, в той час як у розвинутих країнах світу – лише 25–40 %;
- незадовільна підтримка і визнання державними структурами;
- відсутність державної стратегії, затверджених законів та нормативів;

- немає можливості навчатись у цьому напрямі в навчальних закладах, відсутність консультативної служби і спеціальної літератури;

- психологічний та економічний бар'єри, що заважають підприємцям працювати в цьому напрямку;

- недостатня інформація щодо організаційних, економічних та екологічних аспектів отримання якісної та безпечної продукції;

- наукові суперечки та брак комплексних досліджень щодо концепції натурального виробництва;

- відсутність персоніфікованих ринків збуту та реклами для покупців якісної та безпечної фітопродукції тощо.

Більшість господарств, які займаються виробництвом органічної продукції, розташовані на півдні країни (Одеська, Херсонська області), у західній Україні (Чернівецька, Львівська, Тернопільська області), а також у Полтавській області. В переважній більшості ці господарства є учасниками міжнародних проектів (зокрема, зі Швейцарією й Німеччиною) щодо впровадження органічного землеробства в Україні. Близько 60% посівів органічної продукції зайняті такими культурами як пшениця, ячмінь, соняшник і кукурудза, бо вони складають основу експортної пропозиції української органічної продукції.

В Україні, сертифіковані площі під органічним господарством коливаються від кількох гектарів

до десяти тисяч гектарів ріллі. Більшість органічних господарств України є великими, тому що в середньому їхній розмір коливається близько 2,7 тис. га

Лідерами органічного сільськогосподарського виробництва в Україні є ПП «Агроекологія» (Полтавська область), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська область), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська область), «Органічне господарство «Махаріші» (Херсонська та Миколаївська області), ПП «Мельник» (Вінницька область), ТОВ «Чистий продукт-С» (Донецька область) та багато інших.

За оцінками асоціації виробників органічної продукції [2], сьогодні на органіку припадає лише 1% обсягу продажу продуктів харчування, хоча й спостерігається тенденція до зростання обсягів споживання сертифікованої органічної продукції в Україні. Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з 2006–2007 рр., склавши: у 2007 році – 500 тис. євро, в 2010-го цей показник зріс до 2,4 млн. євро, в 2015 році – до 17,5 млн.євро, а у 2016 р. – до 21,2 млн.євро.

В останні роки спостерігається тенденція активного наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи, борошно, молочні та м'ясні продукти, соки, сиропи, повидло, мед, олія, чаї, лікарські трави.

Потрібно розуміти, що споживачами даної продукції є люди з середнім та високим рівнем доходу. Потенційними споживачами органічної продукції в Україні, як зазначають експерти [3, с. 154] є близько 5% населення великих міст, які готові платити за неї на 30–50% більше, ніж за звичайну продукцію.

Сільськогосподарські товаровиробники, які мають намір займатися органічним виробництвом повинні чітко пам'ятати про перехідний період. Тривалість такого періоду для кожного виду сільськогосподарської продукції визначається окремо. Так для м'ясних порід великої рогатої худоби конверсійний термін становить 12 місяців, для корів молочної продуктивності 6 місяців.

При виробництві органічної продукції тваринництва, слід пам'ятати про чітку регламентацію площ поверхонь у приміщеннях та на відкритих майданчиках де утримуються тварини. Крім того весь корм, який використовується при виробництві органічної продукції скотарства, має бути лише органічного походження, не можна використовувати гормони та

штучні добавки. Годівля здійснюється власними органічними кормами, які вирощуються за принципом сталого екологічного аграрного виробництва без застосування агрохімії та генномодифікованих організмів. Раціон корів складається лише з сертифікованих органічних кормів: зеленої маси, сіна, сінажу й соломи, органічного фуражного зерна.

Для подовження терміну зберігання молока, ряд науковців [4, с. 38] вважає за доцільне, охолоджують його відразу після доїння корів, що дає змогу зберегти його природну бактерицидну властивість. Жодним чином не змінюється природний склад молока, його жирність залишається у межах 3,2–4,2% та залежить від пори року, періоду лактації та інших природних факторів.

Основними напрямками діяльності органічних господарств є вирощування зернових та зернобобових культур та виробництво тваринницької продукції, а саме вирощування великої рогатої худоби, виробництво молока та м'яса.

Висновки

Незважаючи на існуючий прогрес у розвитку органічного виробництва в Україні, варто відмітити низку факторів, які гальмують реалізацію масштабного потенціалу України у цьому сегменті аграрного сектору. Це передусім недосконалість діючого нормативного – правового регулювання для органічного виробництва; відсутність ефективної системи державного нагляду (контролю) з боку держави за виробництвом та якістю продукції, що спричиняє недобросовісну конкуренція серед виробників, роздрібних продавців та призводить до шахрайства (псевдоорганічні продукти)на внутрішньому та міжнародних ринках; відсутність системи ефективного захисту прав споживачів та дієвої системи санкцій щодо фальсифікатів продукції тощо.

Список використаних джерел

1. Шубина Г. Продукты & ингредиенты / Г. Шубин//. – 2012. – № 9. – С. 6–7.
2. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.organic.com.ua/>>.
3. Беляєва Н. В. Сучасний стан виробництва органічної продукції в Україні та світі / Н. В. Беляєва // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1 – С. 151–155
4. Маслак О. М. Ринок органіки в Україні: стан та перспективи: [Електронний ресурс] / О. М. Маслак. – Режим доступу до журналу: <http://www.agrobusiness.com.ua/component/content/article/>

М.М. ДЕМИДОВА,

ст. викладач, Дніпропетровський аграрно–економічний університет

Мотиваційний менеджмент в агропідприємствах

Визначено ключове значення мотивації праці працівників аграрних підприємств. Доведено недостатнє використання форм і методів стимулювання в сьгоднішніх умовах розвитку аграрного бізнесу, які б сприяли високій ефективності праці. Вказано на необхідність формування мотиваційного менеджменту в аграрних підприємствах. Визначено суть мотиваційного менеджменту в агропідприємствах. Виокремлено, що ефективність мотивації виявляється через результативну діяльність зайнятих у виробничому процесі працівників. Наведено основні передумови формування мотиваційного менеджменту агропідприємств. Доведено, що визначення стратегічних цілей агропідприємства та розробка мотиваційного менеджменту мають передувати пошуку і впровадженню нової системи стимулювання, заснованої зокрема на оцінці компетенцій.

Ключові слова: мотивація, аграрні підприємства, детермінанти, працівники, менеджмент, стимулювання, праця, ефективність.

Н.Н. ДЕМИДОВА,

ст. преподаватель, Днепропетровский аграрно–экономический университет

Мотивационный менеджмент в агропредприятиях

Определено ключевое значение мотивации труда работников аграрных предприятий. Доказано недостаточное использование форм и методов стимулирования в современных условиях развития аграрного бизнеса, способствующих высокой эффективности труда. Указано на необходимость формирования мотивационного менеджмента в аграрных предприятиях. Определена суть мотивационного менеджмента в агропредприятиях. Выделены, что эффективность мотивации проявляется через результативную деятельность занятых в производственном процессе работников. Приведены основные предпосылки формирования мотивационного менеджмента агропредприятий. Доказано, что определение стратегических целей агропредприятия и разработка мотивационного менеджмента должны предшествовать поиску и внедрению новой системы стимулирования, основанной в частности на оценке компетенций.

Ключевые слова: мотивация, аграрные предприятия, детерминанты, работники, менеджмент, стимулирование, труд, эффективность.

M. DEMIDOVA,

Senior Lecturer, the Dnepropetrovsk agrarian–economic university

Motivational management is in agrarian enterprises

The key value of motivation of labour of workers of agrarian enterprises is certain. The insufficient use of forms and methods of stimulation is well–proven in the today's terms of development of agrarian business, that would assist high efficiency of labour. It is indicated on the necessity of forming of motivational management for agrarian enterprises. Essence of motivational management is certain in agro enterprises. It is distinguished, that efficiency of motivation appears through effective activity of busy in a productive process workers. Basic pre–conditions over of forming of motivational management of agro enterprises are brought. It is well–proven that determination of strategic aims of agro enterprises and development of motivational management must be preceded to the search and introduction of the new system of stimulation, based in particular on the estimation of competences.

Keywords: motivation, agrarian enterprises, factors, workers, management, stimulation, labour, efficiency.

Постановка проблеми. Для успішного функціонування та ведення сільськогосподарського бізнесу аграрні підприємства використовують знання і вміння працівників, інтелектуальний і творчий потенціал. За цих умов ключового значення набуває мотивація праці, яка забезпечує

ефективність виробничих процесів та зростає роль мотиваційного менеджменту.

В сьгоднішніх умовах в аграрному секторі майже не застосовуються форми і методи стимулювання, які б сприяли високій ефективності праці. Навіть матеріальне стимулювання, як основна

складова загальної системи мотивації, перестало бути мотивом до праці і основою відтворення робочої сили. Тому виникає необхідність формування мотиваційного менеджменту, який би найбільшою мірою задовольняв інтереси різних категорій працівників в аграрних підприємствах в процесі ринкової трансформації сільського господарства, та в кінцевому підсумку забезпечував підвищення ефективності сільськогосподарської праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням суті мотивів та стимулів до праці в аграрному секторі активно займалися багато вчених. Вагомий вклад у дослідження проблем мотиваційних механізмів як одного із напрямів розвитку господарської діяльності агропідприємств, підвищення їх ефективності, стимулювання продуктивності персоналу внесли вітчизняні вчені – економісти – В. Андрійчук, Т. Балановська, С. Васильчак, В. Геєць, І. Гнибіденко, В. Данюк, В. Дієсперов, С. Занюк, І. Кириленко, М. Кропивко, Ю. Лузан, Ю. Лупенко, М. Малік, Л. Михайлова, В. Месель–Веселяк, М. Орлатий, В. Рябоконт, П. Саблук, Н. Ткаченко, М. Семикіна, Л. Шваб, С. Шелешкова, О. Шпикуляк, О. Шпичак, В. Юрчишин, С. Юшин, К. Якуба та багато інших. Незважаючи на певні досягнення у вирішенні даної проблематики, результати дослідження специфіки та стимулювання трудової мотивації працівників аграрних підприємств в контексті мотиваційного менеджменту є досить актуальним.

Метою статті є розгляд та визначення детермінантів стимулювання мотивації працівників аграрних підприємств в контексті мотиваційного менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Зміни, що відбулися і продовжують відбуватися зараз на ринку праці в аграрному секторі, порушення у співвідношенні між попитом і пропозицією робочої сили, інтеграція у міжнародний простір, обумовлюють вимогу переосмислення сучасної трудової мотивації, яка могла б не тільки забезпечувати стійкий фінансовий стан агропідприємств, а й позитивно впливати на стимулювання праці через задоволення працюючого кінцевими результатами своєї праці. Якщо оцінити сучасний підхід до проблем мотивації, то він у більшості випадків зводиться до формального вирішення даної проблеми, і лише у сфері матеріальної мотивації, тобто участі працівника у процесах агровиробництва має певні позитивні зрушення.

Вирішальну роль в мотиваційному менеджменті за умов ринкової економіки відіграють матеріальне заохочення, заробітна плата, соціальні гарантії, пільгове кредитування та страхування. В той же час мотивація працівників аграрних підприємств через мотивування кожного залученого працівника до виробничих процесів, потребує менеджменту нею через певний механізм удосконалення. При цьому, слід враховувати, що форми мотивації праці характеризуються своєю вичерпаністю, досягаючи певної межі дієвості мотивів до праці. Тому важливе врахування даної особливості при визначенні детермінантів мотивації. Як доведено, спонуканням людини до праці є її особисті потреби в матеріальному та іншому напрямі.

При правильно організованому мотиваційному менеджменті працівники аграрних підприємств не тільки самореалізують свої внутрішні запити, але й задовольняють повністю або частково свої потреби. Кожне аграрне підприємство, намагаючись зберегти кваліфікованих працівників, постійно підвищує рівень оплати праці працівників, зокрема постійних та окремих важливих професій. Це є позитивним фактором, однак лише зростання розмірів заробітної плати ще не характеризує рівень задоволення наявних потреб працюючих в аграрних підприємствах і впровадження мотиваційного менеджменту. Аналіз багатьох літературних джерел та ознайомлення з позицією дослідників проблем мотивації праці в аграрній сфері переконує, що часто вони вважають основним стимулом до праці матеріальне заохочення у вигляді високого рівня заробітної плати [1]. Погодитися з цією позицією немає достатніх підстав. Адже результати дослідження свідчать, що тут провідне місце посідає особистий інтерес працівника, що й визначає заробіток як стимул трудової діяльності. Заробітки і премії, мають стимулювати роль оплати праці. В той же час, однією з першочергових проблем сучасних мотиваційних систем в аграрних підприємствах є удосконалення управління мотивацією працівників, або мотиваційного менеджменту в нашому розумінні та твердженні, одним з важливих чинників якого є організація контролю за дотриманням зростання ефективності праці всіх категорій.

Суть мотиваційного менеджменту в агропідприємствах полягає в мобілізації різних форм та методів мотивації праці працівників з метою підвищення продуктивності праці, ефективності ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

робництва та досягнення кінцевого фінансового результату на підприємствах загалом. Зокрема, основним узагальнюючим економічним показником аграрного підприємства виступає прибуток, на основі якого формуються різні матеріальні фонди стимулювання якісної та продуктивної праці працівників даного підприємства. Разом із означеним, сутність методів стимулювання праці працівників не можна обмежувати лише фінансовим чинником, тобто у даному випадку прибутком. На формування мотиваційного менеджменту впливають й інші детермінанти мотивації праці працівників (див. таблицю).

Як видно із таблиці, стимулювання праці працівників в аграрному підприємстві – це комплекс заходів впливу, спрямованих на підвищення прибутковості, за допомогою різноманітних мотиваційних факторів, які направлені на зростання ефективності якості праці, її продуктивності, кожного найманого працівника зокрема. Ефективність мотивації виявляється через результативну діяльність

зайнятих у виробничому процесі працівників, які якісно можуть виконувати покладені на них функції, що призведе до одержання якісної продукції. Таким вимогам у першу чергу відповідають працівники з достатнім рівнем фаховості. Тому керівники агропідприємств мають створювати для них всі необхідні умови і таким чином одержати зиск від інвестування у висококваліфіковані працівники, їх мотивацію та можливість кар'єрного росту.

Для цього слід застосовувати як матеріальні, так і нематеріальні форми стимулювання працівників, які включають, крім традиційних, також системи індивідуалізації заробітної плати, різні моральні стимули. Таким чином, слід ширше розглядати стимули до мотивації, включаючи до них крім основного складника – матеріального стимулювання, ще й можливість набуття вищого соціального статусу, тобто просування кар'єрними сходинками, врахування потреб працівників в одержанні певних соціальних пільг. Працівник сприйматиме їх як моральний сти-

Основні передумови формування мотиваційного менеджменту агропідприємств

№	Класифікація передумов	Сутність передумов
1.	Матеріальні	Потреба мати високу заробітну плату, матеріальні винагороди, набір пільг та надбавок. Ця потреба виявляє тенденцію до змін у процесі трудового життя; збільшення витрат обумовлює підвищення значення цієї потреби (наприклад, наявність боргів, виникнення нових сімейних зобов'язань, додаткові або важкі фінансові зобов'язання)
2.	Соціальні	Потреба у підвищенні освітнього професійного рівня, забезпеченні належного медичного обслуговування, виділенні путівок на санаторно-курортне лікування, сприянні адміністрації у поліпшенні при необхідності житлово-комунальних умов. Створення необхідних умов для культурного відпочинку, заняття спортом. Організація роботи їдалень, кафе. Сприяння у виділенні пільгових кредитів.
3.	Моральні	Грамоти, подяки, присвоєння звань, популяризація трудових досягнень в медіа засобах
4.	Інформаційні	Потреба мати чітко структуровану роботу, наявність зворотного зв'язку та інформації, які б дозволили оцінити результати своєї праці, потреба у зниженні невизначеності та встановленні чітких правил і директив щодо виконання поставлених перед працівниками завдань. Ця потреба може слугувати індикатором стресу або стурбованості, може зростати або знижуватися, коли у людини виникають серйозні зміни в житті або в трудовому процесі
4.	Формування взаємовідносин	Потреба в соціальних контактах, тобто в спілкуванні з широким колом людей, мати тісні стосунки з колегами. Це показник забезпечення нормального психологічного клімату в колективі
6.	Професійний ріст	Потреба у визнанні заслуг і досягнень з боку керівництва, колег по роботі, бажання відчувати власну значимість. Амбітні плани щодо професійного росту.
7.	Креативність	Бажання постійно думати, аналізувати, бути відкритим до нових ідей, прояви допитливості, нетривіального мислення.
8.	Кар'єрний ріст	Потреба у впливовості та владі, прагнення керувати іншими; прагнення до конкуренції та впливовості. Досягати кар'єрного посадового росту (по горизонталі і вертикалі)

Джерело: складено автором на основі власних досліджень.

мул до праці. Моральні стимули можуть набувати різноманітних форм: поздоровлення до свят у вигляді нагородження цінними подарунками, відзначення працівника грамотою, винесення йому подяки, присвоєння певного класу чи розряду [2].

Отже, наявність в мотиваційному менеджменті такого методу, як стимулювання праці – складний процес, який позитивно діє, якщо він правильно організований, то враховує вік, стать, сімейний стан, соціальне положення та інші чинники працівника. Стимулювання завжди має передбачати певні витрати виробництва, але ці витрати покривають додатковими заходами щодо поліпшення якості та асортименту виготовленої продукції, зменшення собівартості продукції. Разом з тим, в сучасних умовах на аграрних підприємствах нерідко спостерігається низька мотивація працівників. Причиною цього, на нашу думку, є наступні чинники: а) невпевненість працівника в тому, що його активність призведе до запланованого результату на виробництві, що досягнуті ним успіхи залишаться поміченими, і будуть нагороджені керівництвом; б) низька оцінка привабливості очікуваного заохочення; в) не в повній мірі забезпечення матеріальних і соціальних потреб працівників.

Відповідно, до розуміння того, яка з проблем є істотною і важливішою, дозволяє керівнику аграрного підприємства в процесі мотиваційного менеджменту визначити основні напрями діяльності щодо підвищення рівня мотивованості своїх співробітників. Доцільність проведення такого аналізу полягає у первинному виявленні стимулів у певній організації та розділення їх на стимули матеріального, нематеріального та змішаного характеру. Оцінка реального впливу цих стимулів на працівників здійснюється, як правило, шляхом соціологічного опитування персоналу, критерії якого зазначені в анкеті, де перелічені найбільш значимі стимули. Формування мотиваційного менеджменту в аграрних підприємствах доцільно здійснювати поетапно:

На першому етапі необхідно:

Визначити необхідності удосконалення мотивації праці на агропідприємстві;

Вибрати об'єкт впровадження;

Другий етап передбачає:

Аналіз посадових інструкцій з метою вивчення ступеня відповідальності працівників та можливості професійного розвитку;

Підготовку анкет з метою виявлення задоволеності потреб;

Виявлення діючої системи стимулів на агропідприємстві;

На третьому етапі необхідно:

Здійснити оцінювання ступеня задоволеності працівників наявною системою стимулювання за допомогою анкетування;

Опрацювати результати та сформувані групи стимулів для окремих категорій працівників;

Четвертий етап завершальний та передбачає:

Застосування запропонованих пропозицій в роботі агропідприємства

Контроль за ефективністю впроваджених стимулів

Ефективна система методів мотивації працівників на аграрних підприємствах повинна включати: по-перше, якісну оцінку внутрішнього стану персоналу особливо тих осіб, які бажають навчатися. По-друге, створення при формуванні персоналу «внутрішнього ефекту конкуренції» – виявляти осіб, які бажають взяти участь в корпоративному розвитку. По-третє, виділення кандидатів, покращення соціально-економічного середовища, вимірність і наочність отриманих результатів. Важливе значення мають нормальний психологічний клімат в колективі, ділові і довірливі стосунки між працівниками і конкретним керівництвом, можливість надання кар'єрного росту, а також підвищення ринкової вартості співробітника [3].

Основа мотивації засвідчує безпосередню процедуру реалізації мотиваційного менеджменту в агроформуваннях з визначенням відповідальних за його впровадження осіб, їхнього статусу та функціонального призначення в організаційній структурі управління, а також фінансову сторону виконання положень стратегії мотивації.

Наступний етап аналізу на аграрному підприємстві передбачає вивчення і аналіз основних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища даного підприємства, які впливають на мотиваційний менеджмент, що дозволить виявити ймовірні перешкоди на шляху впровадження нововведень, а також потенційні можливості менеджменту в напрямі вдосконалення мотивації [4]. Впровадження мотиваційного менеджменту вимагає оптимізації організаційної структури управління агропідприємством, у тому числі – служби управління персоналом.

В управлінні діяльністю менеджери використовують ряд матеріальних та нематеріальних методів стимулювання і заохочення працівників заради досягнення організаційних цілей, які по-

требують наявності фінансового підґрунтя їх реалізації. Досвід зарубіжних країн, свідчить про необхідність використання не тільки фінансових систем мотивації, таких як формування і дотримання корпоративної культури, командного духу тощо. Дієвим кроком на шляху оптимізації системи мотивації працівників аграрних підприємств стане впровадження в практику їх діяльності використання мотиваційного менеджменту.

Висновки

Сьогодні існує достатньо способів та шляхів визначення реального економічного ефекту від впровадження мотиваційного менеджменту у практику господарювання аграрних підприємств, основний зміст якого знаходить свій вираз в поступовій переорієнтації системи стимулювання на досягнення стратегічних цілей аграрного підприємства. Проте, не випадково, саме визначення стратегічних цілей агропідприємства та розробка мотиваційного менеджменту мають передувати пошуку і впровадженню нової системи стимулювання, заснованої зокрема на оцінці компетенцій. Мотиваційний менеджмент аграрних підприємств направлений на підвищення ефективності використання праці працівників, збільшення їх продуктивності, покращення використання у виробничому про-

цесі, з метою досягнення випуску високоякісної конкурентоспроможної аграрної продукції з послідувочою її реалізацією на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. Кушнерик О.В. Сучасні методи мотивації праці персоналу та їх вплив на діяльність підприємства // Ринок цінних паперів України. – 2013. – №3–4/2013. – С. 33–37.

2. Линдюк А.О. Сучасні проблеми мотивації сільськогосподарської праці / А.О. Линдюк, А.В. Нестерович // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35), 2009, – Суми: СНАУ, 2009. – С. 20–26.

3. Кушнерик О.В. Оцінка мотивації праці персоналу підприємств з переробки сільськогосподарської продукції: інноваційний підхід // Інвестиції: практика та досвід – 2013. – №22 – С.93–97.

4. Петрова І. Оплата праці в мотиваційній системі сучасного підприємства / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С. 22–26.

5. Бакуліна О.С. Сучасні проблеми мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств / О.С. Бакуліна // Роль науки у підвищенні технологічного рівня і ефективності АПК України : матер. 2-ї всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, 16–18 трав. 2012 р. – Тернопіль : Крок, 2012. – С. 236–238.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.2:338

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

Сучасний стан та регіональні особливості розвитку сфери санаторно–курортних послуг

У статті досліджено основні показники діяльності вітчизняного санаторно–курортного комплексу. Визначено, що в останні роки у санаторно–курортній сфері швидкими темпами відбуваються приватизаційні процеси. Проаналізовано вартість одного ліжко–дня та путівки загалом, що дало можливість зробити висновки, щодо високої ціни на санаторно–курортні послуги по відношенні до середньої зарплати по країні та необхідності державної підтримки у розвитку сфери послуг.

Ключові слова: санаторно–курортна послуга, санаторно–курортний комплекс, ліжко–дні, санаторії, середня заробітна плата.

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент, ЧАО «ВУЗ «МАУП»

Современное состояние и региональные особенности развития сферы санаторно–курортных услуг

В статье исследованы основные показатели деятельности отечественного санаторно–курортного комплекса. Определено, что в последние годы в санаторно–курортной сфере быстрыми темпами происходят приватизационные процессы. Проанализировано стоимость одного койко–дня и путевки в общем, что позволило сделать выводы относительно высокой цены на санаторно–курортные услуги по отношению к средней зарплате по стране и необходимости государственной поддержки в развитии сферы услуг.

Ключевые слова: санаторно–курортная услуга, санаторно–курортный комплекс, койко–дни, санатории, средняя заработная плата.

О. HALACHENKO,
MD, associate professor of PJSC «Universities «MAUP»

Current state and regional peculiarities of the sphere of sanatorium and resort services development

The article analyzes the main indicators of the activity of the domestic sanatorium and resort complex. It has been determined that in recent years in the sanatorium and resort area, privatization processes are taking place at a rapid pace. The cost of one bed–day and a trip in general was analyzed, which gave

an opportunity to draw conclusions about the high price of sanatorium and resort services in relation to the average salary in the country and the need for state support in the development of the service sector.

Keywords: *sanatorium–resort service, sanatorium and resort complex, bed–days, sanatoria, average salary.*

Постановка проблеми. Важливе значення для соціально–економічного розвитку країни має сфера санаторно–курортних послуг, її стан та тенденції. Сталий розвиток сфери санаторно–курортних послуг є важливою ознакою для країн із соціально орієнтованою економікою. За допомогою функціонування ринку санаторно–курортних послуг країна сприяє процесам оздоровлення населення, забезпечивши відповідний рівень здоров'я громадян та здійснюючи профілактику захворювань та реабілітацію хворих. Дуже важливим є вирішення даних питань в сьгоднішніх умовах, коли в країні не подолані наслідки фінансово–економічної кризи, збільшується питома вага безробітного населення працездатного віку, зростають інфляційні процеси, попит населення не забезпечений платоспроможністю, країна втягнута в неоголошену війну. Як результат такої ситуації, чисельність населення в країні помітно скорочується а смертність зростає, зокрема людей середнього віку. Це відбувається переважно внаслідок не своєчасного забезпечення лікування хворих і оздоровлення всіх верст населення. Для кожної країни збереження здоров'я її громадян є однією із головних функцій, основою стабільності розвитку соціально–економічної системи.

Метою статті є дослідження сфери санаторно–курортних послуг в Україні.

Невідповідність між ринковими механізмами і функціонуванням санаторно–курортних закладів та їх соціальною спрямованістю формує все більші проблеми оздоровлення населення країни в даному напрямі. Адже ринкові механізми господарювання вимагають застосування певних ринкових регуляторів, тоді як функціонування та розвиток сфери санаторно–курортних послуг потребує водночас і використання механізму соціального захисту населення, яке за своїми економічними можливостями неспроможне одержати такі послуги та самостійно оздоровитися в тих чи інших санаторно–курортних та оздоровчих закладах. З метою вирішення даної проблеми державні органи влади, зокрема на рівні регіонів, повинні використовувати різноманітні регулято–

ри, які б забезпечили задоволення інтересів самих різних верст населення.

Сприяння ефективному економічному розвитку сфери санаторно–курортних послуг потребує дослідження тенденцій в умовах регіонів, що склались в процесі його функціонування, з метою виявлення резервів для їх реалізації. Адже економічні, природні та просторові регіональні умови по різному впливають на формування санаторно–курортних послуг та їх реалізацію.

Окрім соціальної спрямованості сфера санаторно–курортних послуг має велике значення для національної економіки завдяки формуванню вагомої величини доданої вартості та надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів. Як доводять дослідження, прямий вклад курортно–рекреаційної сфери у формування ВВП в європейських країнах диференціюється в діапазоні від 0,4 % до 9,5%, в Україні він не перевищує 1,0 %, хоча за оптимістичним сценарієм до 2026 р. в сукупності з непрямим (1,8%) та індукованим (0,7 %) складатиме 3,8 % ВВП [1]. Тому є необхідність в покращенні розвитку сфери санаторно–курортних послуг та вживання дійових заходів на державному рівні, регіональному, в умовах децентралізації органів державної влади, і зокрема окремих оздоровчих закладів щодо забезпечення відповідного їх обсягу і рівня, які б відповідали сучасним потребам та вимогам споживачів. Адже, все ж таки, ринкові умови диктують формулу сьогодення і для сфери санаторно–курортних послуг. Оздоровчо–лікувальні заклади повинні пропонувати ті послуги, на які є запити, а не ті, які вони хочуть надавати.

Важливе значення в розвитку сфери санаторно–курортних послуг має система управління як на державному, так і на регіональному рівнях. В сучасних ринкових умовах санаторно–курортний комплекс України не має єдиної системи управлінського менеджменту. Державна політика відносно функціонування та розвитку сфери санаторно–курортних послуг здійснюється Міністерством інфраструктури України та управління туризму та курортів при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України. Окрім

цього, Міністерство охорони здоров'я України контролює виконання дотримання вимог щодо лікування, профілактики та реабілітації хворих в санаторно-курортних і оздоровчих закладах. Відповідальність за раціональне використання й відтворення та охорону природних лікувальних ресурсів контролює Міністерство екології та природних ресурсів. Вище перелічені міністерства відповідають за окремі напрями діяльності закладів, проте не існує єдиного державного органу, якій би займався комплексно розвитком сфери санаторно-курортних послуг.

Розвиток сфери санаторно-курортних послуг в Україні характеризується перш за все показниками діяльності вітчизняного санаторно-курортного комплексу (табл. 1).

Аналіз наведених даних, що відображені в таблиці 1, переконливо доводить, що за досліджуваний період 1995–2016 рр. в Україні сформувалась тенденція до скорочення кількості закладів санаторно-курортного комплексу. В 2016 році порівняно із 2010 роком чисельність оздоровчих закладів скоротилася на 42,8%, а порівняно

із 1995 роком на 49,6%, або майже на половину. Якщо у 2016 році скорочення оздоровчих закладів в Україні становило в порівнянні до базисного періоду в загальному 49,6%, то, наприклад, скорочення санаторіїв за ті ж самі роки становило 64,8%, зокрема дитячих санаторіїв скоротилося майже вдвоє (107 од. в 2016 році порівняно із 199 од. в 1995 році).

Серед оздоровчих закладів найбільше скорочення відбулося за досліджуваний період пансіонатів з лікуванням та санаторіїв-профілакторіїв. Із 1995 по 2016 роки кількість перших зменшилась в 5,2 рази а санаторіїв-профілакторіїв в 8,2 рази. Детальний аналіз вище наведених показників в динаміці свідчить про те, що саме найбільш вагоме зменшення чисельності оздоровчих закладів відбувалось із 2014 року, на що вплинула та політична ситуація, в якій опинилася наша країна.

Таке катастрофічне скорочення не могло не вплинути на зниження таких показників, як кількість ліжок-місць в цих закладах і чисельність оздоровлених. Темпи зниження чисельності ліжок-місць в 2016 році до 1995 року становлять

Таблиця 1. Показники діяльності вітчизняного санаторно-курортного комплексу в динаміці

Показники	1995	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Кількість оздоровчих закладів, од.	3417	3245	3011	3012	2897	2154	1928	1863	1722
2. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	5,0	11,9	11,9	15,2	37,0	43,6	45,5	50,0
3. Загальна чисельність ліжок (місць), тис. од.	562	482	449	445	383	271	234	234	201
4. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	14,2	20,1	20,8	31,9	51,7	58,4	58,4	64,2
5. Чисельність оздоровлених, тис. осіб	3515	3267	2987	2942	2904	1952	1610	1483	1508
6. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	7,1	15,0	16,3	17,4	44,4	54,2	57,8	57,1
7. Загальна кількість санаторіїв, од.	489	465	456	453	284	202	187	184	172
8. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	4,9	6,7	7,4	41,9	58,7	61,8	62,4	64,8
9. Кількість дитячих санаторіїв, од.	199	173	168	167	161	132	117	111	107
10. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	11,0	15,6	16,1	19,1	33,7	41,2	44,2	46,2
11. Кількість пансіонатів з лікуванням, од.	62	59	54	55	39	21	16	14	12
12. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	4,8	12,9	11,3	37,1	66,1	74,2	77,4	80,6
13. Кількість санаторіїв-профілакторіїв, од.	517	291	234	224	185	147	118	79	63
14. Темпи зниження показника до базисного періоду, %	x	43,7	54,7	56,7	64,2	71,5	77,2	84,7	87,8

Джерело: побудовано автором на основі [2–8]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

64,2, а чисельності оздоровлених в них осіб відповідно 57,1. Ситуація, що склалася негативно позначається і надалі буде позначатися (у випадку не вжиття відповідних заходів в напрямі покращання даних показників) на стані здоров'я громадян країни та їх соціальному забезпеченні.

В процесі дослідження та порівняння статистичних даних за 2005–2016 роки виявлено, що за даний період, завдяки розвитку приватизаційних процесів, кількість приватизованих оздоровчих закладів збільшувалася. Якщо в 2005 році питома вага приватних оздоровчих закладів становила тільки 55,6%, то вже в 2016 році найбільша частка санаторно–курортних і оздоровчих закладів припадала на приватну власність і становила відповідно 62,4 %. Натомість зменшилась чисельність оздоровчих закладів державної (з 35,1% до 31,3%) та комунальної (з 9,3% до 6,3%) форм власності.

Приватизація закладів вітчизняного санаторно–курортного комплексу може позитивно вплинути на розвиток сфери санаторно–курортних послуг при умові постійного і ефективного державного регулювання, зокрема державної підтримки окремих із них. Із початком реформування економіки країни державні органи фактично самоусунулись від своєї регулюючої і стимулюючої ролі в розвитку сфери санаторно–курортних послуг. Багато вчених і економістів вважали, що ринкові механізми забезпечать вирішення різних проблем, які притаманні функціонуванню закладів санаторно–курортного комплексу. Проте важливо зауважити, що сфера санаторно–курортних послуг – це перш за все соціальна сфера, де основним підґрунтям розвитку мають бути державні фонди як на рівні країни, так і на рівні регіонів. Адже питання надання санаторно–курортних послуг ті частині населення, яким вони вкрай потрібні, зокрема санаторне лікування та оздоровлення і реабілітація, проте вони не мають відповідних власних коштів для оплати таких послуг, неможливо вирішити ринковими механізмами без участі державної підтримки як в межах регіонів, так і в межах країни.

Як засвідчують дослідження, і надалі питома вага санаторно–курортних послуг в країні, наданих державними оздоровчими закладами, буде зменшуватися. Тому є необхідність у формуванні дієвої системи державного впливу на всю сферу санаторно–курортних послуг та підтримки діяльності

окремих оздоровчих закладів, особливо тих, які надають послуги щодо лікування, оздоровлення та реабілітації хворих фінансово незабезпечених громадян, зокрема дітей та людей пенсійного віку.

Чисельність громадян, які отримали санаторно–курортні послуги в оздоровчих закладах України коливалась в динаміці і за видами оздоровчих закладів (табл. 2). Із 1995 року до 2008 року кількість оздоровлених громадян зростала. Вплив фінансово–економічної кризи на ринок санаторно–курортних послуг призвів до зменшення чисельності населення, яке отримало такі послуги в закладах оздоровлення. Як видно із даних таблиці 2 починаючи із 2009 року чисельність оздоровлених постійно зменшувалась. На зменшення кількості громадян, які отримували санаторно–курортні послуги із 2014 року, вплинули і воєнні події, які відбувалися в АР Крим та на Сході України. В 2014–2016 роках чисельність громадян, які отримали санаторно–курортні послуги і покращували стан здоров'я на половину була менша, чим в будь які інші роки досліджуваного періоду.

Аналіз чисельності громадян, за видами одержаних санаторно–курортних послуг доводить їх різну структуру в залежності від оздоровчих закладів. На початку досліджуваного періоду (базовий 1995 рік) питома вага оздоровлених, які одержали лікувально–оздоровчі послуги становила: санаторних – 35 %, пансіонатне лікування – 3 %, санаторно–профілакторне – біля 15 %, решта – 47 % припадало на інші види санаторно–курортних послуг. Із роками дана структура дещо змінилась. В 2016 році частка оздоровлених в санаторіях становила 28,4 %, в тому числі в дитячих 7,4 %, пролікованих в пансіонатах тільки 1,1 % та 4,4 % відвідувачів, які отримали санаторно–профілакторне лікування. Таке коливання обумовлено впливом певних чинників, зокрема більшим скороченням кількості окремих видів закладів, ціновою політикою вартості різних видів санаторно–курортних послуг та платоспроможністю окремих верств населення, політичною ситуацією на тій чи іншій території країни.

Характерною особливістю для сфери санаторно–курортних послуг є те, що оздоровчі заклади одночасно надають різні послуги, зокрема лікувальні, лікувально–профілактичні, реабілітаційні та культурного відпочинку із проживанням та харчуванням. Лікувальні, лікувально–профілактичні та реабілітаційні послуги є більш затратни–

Таблиця 2. Чисельність громадян, за видами одержаних санаторно-курортних послуг, тис. осіб

Роки	Усього громадян, що отримали оздоровчі послуги	у т. ч. за видами оздоровчих послуг				
		санаторних	з них в дитячих санаторіях	пансіонатне лікування	санаторно-профілакторне	інше
1995	3515	1223	236	102	511	1679
2005	3267	1299	274	129	244	1595
2006	3278	1321	276	117	236	1604
2007	3486	1419	274	131	236	1700
2008	3592	1527	284	144	232	1689
2009	3122	1330	247	119	211	1462
2010	2987	1198	223	116	198	1475
2011	2942	1278	338	99	193	1372
2012	2904	994	215	70	156	1175
2013	2152	749	157	52	131	1063
2014	1610	545	125	17	100	823
2015	1483	435	109	12	61	866
2016	1508	429	112	16	66	885
2016 +,- до 1995	-2007	-794	-124	-86	-445	-794

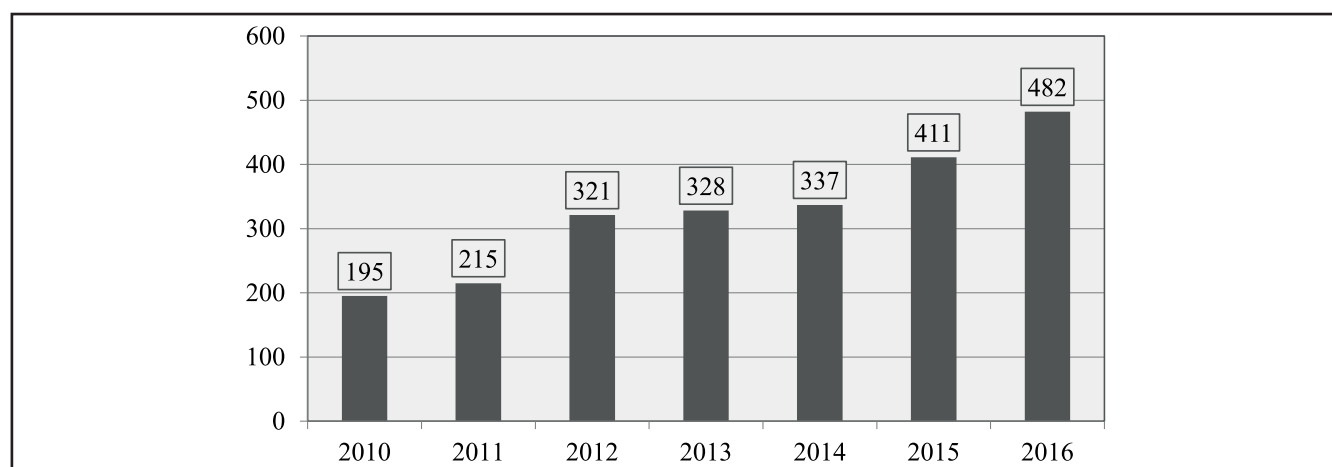
Джерело: побудовано автором на основі [2–8]

ми, мають більшу собівартість та являються на ринку завжди дорожчими для споживачів аніж культурного відпочинку. На збільшення вартості санаторно-курортних послуг в останні роки досліджуваного періоду, зокрема одного ліжко-дня, вплинуло постійне подорожання виробничих ресурсів, а також енергоносіїв про що свідчать дані нижче поданого рисунка 1.

Аналіз наведених даних доводить, що на протязі останніх п'яти років вартість одного ліжко-дня зростала на 50,2% (в 2016 році порівняно із 2012 роком). Важливими факторами впливу на зростання цін на санаторно-курортні послуги, окрім вище наведе-

них, були інфляційні процеси, зростання заробітної плати обслуговуючого персоналу, зростанням вартості матеріалів та послуг, що отримують безпосередньо оздоровчі заклади від інших господарюючих суб'єктів підприємництва, необхідності забезпечити формування прибутковості та конкурентоспроможності і утворення спеціальних фондів з метою розвитку санаторно-курортних послуг тощо.

Із вартістю одного ліжко-дня безпосередньо пов'язане формування цін на санаторно-курортні послуги та путівки до оздоровчих закладів. Як видно із даних наступного рисунка вартість путівок для одержання санаторно-курортних послуг

**Рисунок 1. Вартість одного ліжко-дня в санаторно-курортних закладах України у 2010–2016 рр., грн.**

Джерело: побудовано автором на основі [2–8]

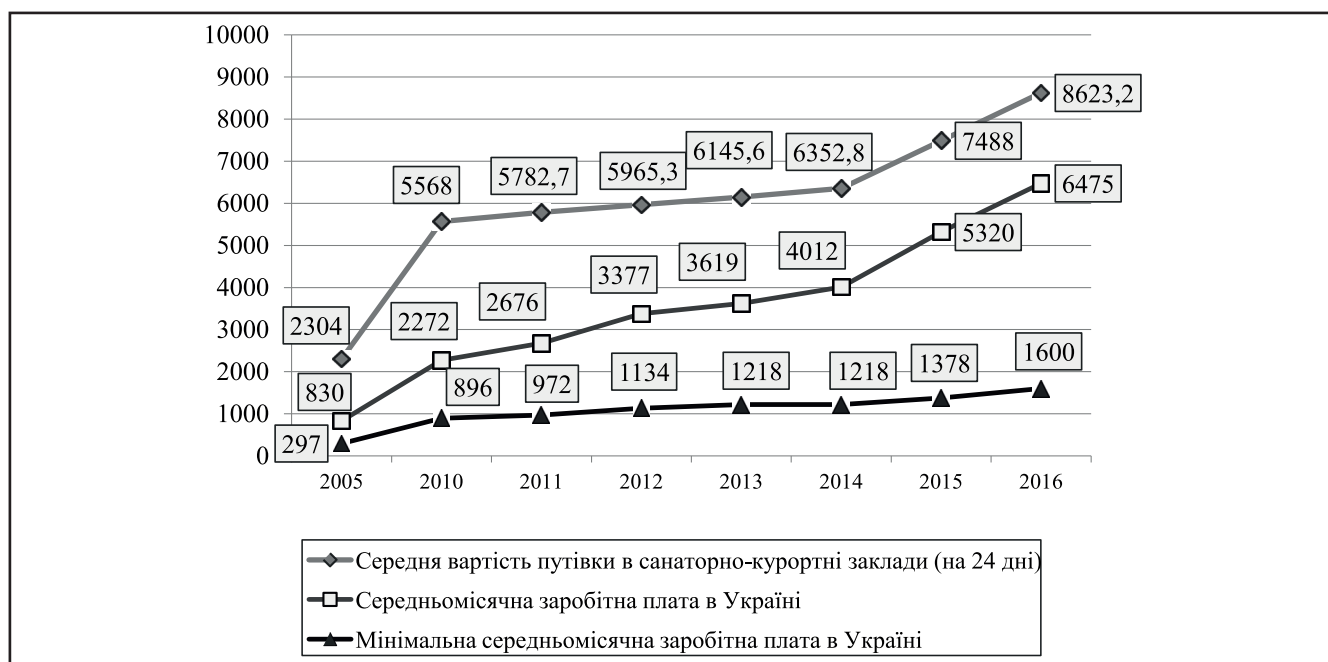


Рисунок 2. Взаємозв'язок вартості путівки для отримання санаторно-курортних послуг з середньомісячною та мінімальною середньомісячною заробітною платою в Україні у 2010–2016 рр., грн.

Джерело: побудовано автором на основі [2–8]

набагато перевищує мінімальну та середньомісячну заробітну плату пересічного українця на протязі всього досліджуваного періоду. (рис. 2).

Середня вартість путівки в 2010 році перевищила середньомісячну заробітну плату українця в 2,5 разів, мінімальну у 6,2 разів. В 2016 році дане співвідношення було наступним: відносно середньомісячної заробітної плати – 1,3 раза, відносно мінімальної – 5,4 раза, що доводить факт неплатоспроможного попиту населення нашої країни на санаторно-курортні послуги. Співвідношення, яке склалося між вартістю путівки на отримання санаторно-курортних послуг та середньомісячною заробітною платою в Україні, доводить, що для придбання такої путівки в 2005 році потрібно було українцю працювати 2,8 місяця, в 2010 році вже потрібно було працювати 2,5 місяця, а в 2016 році 1,3 місяця відповідно. Проте якщо врахувати порівняння із мінімальним розміром заробітної плати, адже більше половини населення одержує саме таку заробітну плату та пенсіонери мінімальну пенсію, то для придбання санаторно-курортної путівки на оздоровлення необхідно було працювати в 2005 році – 7,8 місяця, в 2010 році – 6,2 місяця, в 2016 році – 5,4 місяця. Причому, необхідні певні кошти на харчування, житлово-комунальні послуги та інші життєві потреби кожної людини, які не враховані в даних співвідношеннях.

Із доведеного випливає, що для забезпечення платоспроможного попиту населення нашої країни на санаторно-курортні послуги доцільне збільшення заробітної плати українцям та державна підтримка лікування, профілактики та реабілітації більшої частини населення. Зокрема доцільна державна підтримка на регіональному рівні, яка набирає актуальності в умовах децентралізації державних органів влади. Адже в такій ситуації яка сформувалась, при існуючому співвідношенні середньомісячної заробітної плати і цін на путівки санаторно-курортного лікування, більшість населення не в змозі скористатися санаторно-курортними послугами, що впливає на погіршення стану здоров'я, збільшення рівня захворюваності, поширення хронічних хворіб, зокрема дітей та людей похилого віку, суттєве зменшення тривалості життя пересічного українця.

Список використаних джерел

1. Всесвітній велнес-інститут, Європейської СПА-асоціації. The Global Wellness Tourism Economy Report 2013 & 2014, June 2015
2. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2010 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2011 р. – С. 200.
3. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2011 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2012 – С. 200.

4. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2012 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2013 – С. 200.

5. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2013 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2014 – С. 200.

6. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2014 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2015 – С. 200.

7. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2015 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2016 – С. 200.

8. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщення в Україні у 2016 році. – Державна служба статистики України, Київ, 2017 – С. 200.

References

1. Vsesvitniy velnes–instytut, Yevropeys'koyi SPA–asotsiatsiyi. The Global Wellness Tourism Economy Report 2013 & 2014, June 2015

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2011). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2010 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2010]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2012). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2011 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2011]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200p.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2013). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2012 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2012]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2014). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2013 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2013]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2015). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2014 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2014]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2016). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2015 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2015]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2017). Kolektyvni zasoby rozmishchuvannya v Ukrayini u 2016 rotsi [Collective placement in Ukraine in 2016]. Statystychnyy byuleten' [Statistical bulletin]. Kyiv, 200 p.

УДК 330.34.014:332.14–026.23–047.74

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,

к.е.н., старший науковий співробітник,

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»

Державні програми розвитку економічної системи регіону

Найбільш ефективною складовою механізму державного регулювання регіону виступають державні програми. Розглянуто в залежності від джерела фінансування та сфери впровадження державні програми, зокрема: загальнодержавні, регіональні та місцеві. Визначені основні пріоритетні напрямки розвитку регіону. Окреслено ряд проблем для реалізації існуючих державних програм та запропоновано як складову механізму державного регулювання розвитку регіону розробити та в подальшому реалізувати комплексну програму розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, державні програми, сільське господарство, підприємництво, транспорт, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інновації, туризм, екологія.

М.Ю. ПАЛАКУЛИЧ,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,

к.э.н., старший научный сотрудник,

ГУ «Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины»

Государственные программы развития экономической системы региона

Наиболее эффективной составляющей механизма государственного регулирования региона

выступают государственные программы. Рассмотрены в зависимости от источника финансирования и сферы применения государственные программы, в частности: общегосударственные, региональные и местные. Определены основные приоритетные направления развития региона. Очерчен ряд проблем для реализации существующих государственных программ и предложены как составляющую механизма государственного регулирования развития региона разработать и в дальнейшем реализовать комплексную программу развития региона.

Ключевые слова: регион, государственные программы, сельское хозяйство, предпринимательство, транспорт, конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, инновации, туризм, экология.

M. LALAKULYCH,
PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute
of the Kyiv National Trade and Economic University

F. VAZHYNISKYY,
Ph.D., Senior Researcher

Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine

State programs for the development of the economic system of a region

State programs are the most effective part of the mechanism of state regulation of a region. Depending on the source of funding and the scope of implementation, government programs have been considered, in particular: national, regional and local. The main priority directions of the region's development are determined. A number of problems are identified for the implementation of existing state programs and proposed as a component of the mechanism of state regulation of the development of a region to develop and further implement a comprehensive program for the development of a region.

Keywords: region, government programs, agriculture, entrepreneurship, transport, competitiveness, investment attractiveness, innovations, tourism, ecology.

Постановка проблеми. Для України є притаманним явище проблемності регіонів з огляду на стан розвитку їхніх економічних систем. Тому необхідним є запровадження ефективного державного регулювання розвитку економічної системи регіону. Такі прагнення визначені, з одного боку, доцільністю формування в Україні реально-го місцевого самоврядування, з іншого – потребою вирішення питання проблемності регіонів.

Проблемні регіони не здатні самостійно подолати системну кризу, тому держава повинна регулювати економічні процеси в цих регіонах, які забезпечували б стимулюючий ефект і відповідали б політико-владним реаліям сьогодення, усували диспропорцію бюджетної забезпеченості проблемних територій, знижувала напругу соціально-економічних відносин та підтримували ефективність розвитку підприємництва. Саме тому питання покращення державного регулювання розвитку економічної системи регіону є одним з пріоритетів, за допомогою яких держава забезпечує реалізацію соціально-економічних цілей суспільства та ефективний розвиток економічної системи регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблемності регіонів привертає

увагу багатьох представників економічної та економіко-географічної науки. Серед вітчизняних вчених слід виділити внесок Е.Б. Алаєва, Н.Н. Баранського, І.М. Грабинського, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, А.О. Єпіфанова, Ф.Д. Заставного, Б.Н. Зикіна, Н.Н. Некрасова, Л.Л. Тарангул, М.А. Хвесика, О.І. Шаблія, С.І. Юрія та ін.

Вдосконалення вітчизняної практики державного регулювання економіки неможливе без концептуальних та прикладних наукових досліджень даної сфери. Незважаючи на значні досягнення вітчизняної економічної науки саме проблематика державного регулювання розвитку економічної системи регіону не отримала детального вивчення і тому й потребує подальшого дослідження.

Мета статті – провести класифікацію програм регіонального розвитку регіону, реалізацію та обґрунтувати впровадження комплексної програми розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Найбільш ефективною складовою механізму державного регулювання розвитку регіону виступають державні програми. Залежно від джерела фінансування та сфери впровадження їх доцільно поділяти на загальнодержавні, регіональні та місцеві.

Загальнодержавна програма для подолання проблемності території розробляється центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики за участю інших центральних органів виконавчої влади, відповідних місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування [9].

Так, програма подолання стану депресивності – це взаємопов'язаний за змістом, термінами виконання, можливостями та виконавцями комплексу заходів (робіт) правового, організаційного, економічного, фінансового, соціального спрямування, орієнтованих на подолання депресивності конкретної території, у забезпеченні яких задіяні фінансові та інші ресурси держави і регіону.

Програма подолання депресивності території передбачає, зокрема: аналіз причин депресивного стану; заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо подолання стану депресивності території, термін їх здійснення, обсяги фінансування з державного, місцевих бюджетів та інших джерел, передбачених законодавством; порядок здійснення моніторингу виконання програми, показники розвитку, за якими визначатимуться результати її виконання; загальну оцінку очікуваної соціально-економічної ефективності реалізації програми. Програма подолання депресивності території затверджується Кабінетом Міністрів України [7, 294].

Регіональні програми розробляються як на державному, так і на місцевому рівні та відповідно фінансуються. Місцеві програми реалізують місцеві органи влади та не повинні суперечити державним інтересам і чинному законодавству.

Загалом, діючі програми розвитку регіону можна згрупувати за напрямками їх реалізації: розвиток паливно-енергетичного комплексу та енергозбереження, підтримка сільського господарства, вдосконалення транспортної сфери, сприяння підприємницькій діяльності, підвищення інвестиційної привабливості, розвиток соціально-економічної сфери, покращення екології та туристичної сфери регіону.

За підтримки державного та місцевого бюджетів, суб'єктів господарювання регіону діє програма енергозбереження. Це сприятиме загальному оздоровленню економіки регіону; зменшуватиме витратну частину бюджетів, а в подальшому навіть приносить доходи; підвищить рівень зайнятості регіону.

Наступну групу складають програми підтримки сільського господарства. Вони фінансуються з об-

ласного бюджету. Впроваджується програми розвитку особистих селянських господарств. Це дасть змогу забезпечити не лише населення областей сільськогосподарською продукцією, а й просувати її на ринки інших областей України та підтримати населення, зайняте у сільському господарстві й дотичних до нього галузях. Важливою галуззю господарства регіону є транспорт. Тому за рахунок бюджетів усіх рівнів впроваджується Регіональна програма розвитку автомобільного транспорту, в ході якої заплановані розвиток мережі доріг та оновлення рухомого складу. Однак програма не виконується через недостатнє фінансування.

Підприємництво є тією рятувальною ниткою для функціонування економіки регіону, що не лише підтримує різні галузі господарювання, а й посилює їхню конкурентоспроможність. А розвиток саме малого підприємництва дозволяє подолати, або хоча б знівелювати проблему безробіття. Тут діє Програма розвитку ООН «Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва в Україні».

Враховуючи наявні проблеми мало бізнесу регіону, основні напрямки державної підтримки, визначені Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва», заходи національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, програми Кабінету Міністрів України «Назустріч людям», діє регіональна програма розвитку малого підприємництва. Діє програма регуляторної реформи у рамках проекту «БІЗПРО». Її метою є поліпшення середовища для розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні.

Ще одним напрямком програмування є покращення інвестиційної привабливості регіону. Але на її реалізацію виділено недостатньо коштів, що може загальмувати здійснення ряду заходів. Розпочалась реалізація проекту «Громадські школи муніципального управління – як засіб сприяння формуванню політично відповідальної, професійної влади». Головна мета нового проекту – сприяння формуванню політично відповідальної, професійної влади в регіоні шляхом підвищення професійних стандартів політиків і посадовців, представників недержавних організацій, формування кадрового резерву для органів місцевого самоврядування. У проекті передбачено проведення щомісячних занять Громадської школи муніципального управління в містах обласного підпорядкування, розробку і видання посібника «Щоденник депутата», щомісячне видання газети «Громадський вісник». Се-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ред інших завдань – проведення «круглих столів» з питань місцевого розвитку, стажування та налагодження партнерських стосунків представників органів місцевого самоврядування.

До проекту Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), що має назву «Економічний розвиток українських міст» постійно долучаються різні міста України. Розробляються стратегічні плани економічного розвитку міст, але уже за активної участі іноземних експертів. Це сприятиме вирішенню ряду існуючих економічних питань та дозволить вивести економіку міста зі стану проблемності. Водночас це може стати гарним прикладом для наслідування, зважаючи на схожість економічних передумов розвитку та загального стану економічних систем.

Наступною групою є програми, спрямовані на соціально-економічний розвиток регіону. Основними пріоритетними напрямками розвитку регіону встановлено: посилення привабливості регіону шляхом створення сприятливого клімату для бізнесу та інвесторів, стимулювання їх співпраці з метою впровадження інновацій; підвищення рівня зайнятості населення; сприяння поглибленому прогресу європейської співпраці в усіх галузях; розвиток сільських територій, в тому числі завдяки розвитку «зеленого» та агротуризму, переробної промисловості; створення передумов для розвитку інфраструктури; реалізацію енергозберігаючих заходів.

За рахунок коштів з бюджетів усіх рівнів та, особливо, інших джерел фінансування діє Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства регіону. Щоправда, ця сфера є чи не найбільш проблемною та потребує значної уваги зі сторони місцевої влади. Дотичною до цієї є проблема забезпеченості житлом, особливо молоді. Тому актуальною є цільова програма «Житло для молоді». В рамках соціально-економічного розвитку регіону з бюджету фінансуються також Програма підтримки молоді, Міжгалузева комплексна програма «Здоров'я нації» та Програма відпочинку та оздоровлення дітей.

Група екологічних програм та програм розвитку туризму тісно пов'язані. Адже за сприятливих екологічних умов туризм може стати одним з головних джерел фінансування місцевих бюджетів та створити вакантні робочі місця в регіоні. Наразі, в цьому напрямку здійснюються Регіональна програма розвитку туризму, Регіональна екологічна програма «Екологія». Вирішення екологічних проблем дасть нового поштовху для розвитку

сільського господарства регіону. Цьому приділяється увага в Програмі охорони родючості ґрунтів.

Інноваційний підхід передбачає створення регіональних модельних центрів розвитку сільських територій. Модель, яка має назву «Нова сільська громада», в Україні вже створена. Вона спрямована на розробку та реалізацію демонстраційних програм соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад і дає можливість запровадити конкурентоспроможне та екологічнобезпечне сільськогосподарське виробництво, підвищити рівень життя сільського населення, створити комфортні умови проживання на селі і на цій основі забезпечити сталий розвиток сільських територій.

Головними завданнями моделі «Нова сільська громада» є: диверсифікація виробництва, підвищення рівня зайнятості сільського населення та зменшення трудової міграції; стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємницької діяльності; розвиток партнерства держави, бізнесу і територіальних громад; узгодження економічних інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Отже, державні програми розвитку економіки регіону охоплюють різні сфери господарювання. Їх дотримання та виконання дозволило б підняти розвиток економічної системи регіону на якісно новий рівень та цим самим зменшити гостроту питання проблемності регіону. Задекларовані позитивні аспекти функціонування господарського комплексу супроводжуються рядом проблем:

- недостатнє фінансування. Це притаманне для економіки країни загалом. На державному ж рівні виділені кошти часто не «дістаються» сфери призначення або не виділяються зовсім.

- відсутність чіткого контролю як за використанням виділених коштів, так і за якістю виконаних робіт чи наданих послуг. Слід заохочувати контроль не лише державних установ, а, в першу чергу, підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання, на які спрямовується дія даних програм розвитку.

- суперечливість нормативно-правової бази країни. Місцеві органи влади перебувають під жорстким вертикальним підпорядкуванням вищим ланкам керівництва держави та змушені чітко виконувати рекомендації. В той час як виборність керівних посад на рівні регіону, зокрема керівника області, змушувала б прислухатися до потреб громадян даної території та дозволила б ефективніше відстоювати їхні позиції, а це не могло б не підвищити загальний добробут регіону.

– рівень кваліфікації виконавців програми. Це особливо чітко виокреслюється на нижчих рівнях реалізації програм. Часто виконання програм розвитку збільшує службове навантаження працівників нижчих ланок державного регулювання, при цьому не вносяться офіційні корективи до фінансового заохочення.

– інертність населення. Отримані економічні зміни протягом останніх десятиліть внесли та закріпили пасивність населення у вирішенні суспільних проблем. Недовіра та острах перед владними структурами підсилюють небажання протистояти не завжди законним вчинкам службовців. Це підкріплюється закритістю доступу до достовірних обсягів і джерел фінансування, напрямів використання виділених коштів.

Виходячи з вищевказаного, слід покращити якісний рівень виконання програм, збільшити рівень фінансування (або хоча б забезпечити задекларовані розміри), використовувати форму особистісної відповідальності за втілення програм, підвищити доступність та прозорість програм для зацікавлених широких верств населення, реалізувати заходи, спрямовані на роз'яснювальну роботу щодо необхідності даних програм як серед суб'єктів господарювання області, так і на державному рівні.

Також значно підвищить ефективність розвитку регіону розробка та подальша реалізація комплексної програми розвитку регіону. Це дозволить раціонально скоординувати напрями фінансової підтримки сфер економіки регіону, кошти не розпорощуватимуться, їх надходження не будуть децю «химерними». Також така програма сприятиме чіткому визначенню сфер реалізації, що дасть змогу уникнути дублювання програм. Реалізація комплексної програми дозволить зменшити (а в подальшому взагалі знівелювати) децю декларативний характер державних програм розвитку.

Висновки

Отже, підтримка функціонування різних сфер господарювання регіону шляхом розробки та реалізації державних та регіональних програм розвитку є важливою складовою державного регулювання та саморегулювання економічної системи регіону. Окреслено ряд проблем для реалізації існуючих державних програм та запропоновано як складову механізму державного регулювання розвитку регіону розробити та реалізувати комплексну програму розвитку регіону.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризисное фінансове управління як економічна система / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук–техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.

2. Важинський Ф.А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, О.С. Молнар // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. праць. – Сер.: Економіка. – 2011. – Спецвип. 33, ч. 3. – С. 125–129.

3. Важинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.

4. Важинський Ф.А. Розвинута екологічна інфраструктура – показник конкурентоспроможності регіонів / Ф.А. Важинський, В.М. Черторижський // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.6. – С. 212–217.

5. Гаврилко П.П. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах / П.П. Гаврилко, М.Ю. Лалакулич, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 158–164.

6. Молнар О.С. Функції та структура туристично–рекреаційного комплексу регіону / О.С. Молнар, В.В. Сержанов, Ф.А. Важинський // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2008. – Вип. 26. – С. 30–36.

7. Розпутенко І. Третє тисячоліття – Україна і неоколоніалізм / І. Розпутенко. – К.: Видавництво «К.І.С.», 2014. – 356 с.

8. Сопільник Л.І. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / Л.І. Сопільник, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 222–227.

9. Указ Президента України «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31 травня 2011 року № 634/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/634/2011>

10. Черторижський В.М. Кластерна модель організації туристичної діяльності – чинник виходу та закріплення туристичних фірм на зовнішніх ринках / В.М. Черторижський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 76–81.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 332.72

В.І. ЗАХАРЧЕНКО,

д.е.н., професор, Черкаський державний технологічний університет

Імперативи і орендна модель земельної реформи (з позицій україноцентризму та сталого розвитку)

У статті виокремлено основні віхи та відмічено необхідність зваженого підходу до завершення земельної реформи в Україні. Сформульовано базові імперативи земельної реформи у світлі україноцентризму та сталого розвитку. Наведено переваги орендної моделі ринку землі перед класичною ринковою моделлю в конкретно-історичних умовах, що склалися в Україні. Обгрунтовано організаційно-економічний механізм орендної моделі земельної реформи.

Ключові слова: земельна реформа, імператив, ринок землі, класична ринкова модель, орендна модель, україноцентризм, сталий розвиток.

В.И. ЗАХАРЧЕНКО,

д.э.н., профессор, Черкасский государственный технологический университет

Императивы и арендная модель земельной реформы (с позиций украинцентризма и устойчивого развития)

В статье выделены основные вехи и отмечена необходимость взвешенного подхода к завершению земельной реформы в Украине. Сформулированы базовые императивы земельной реформы в свете украинцентризма и устойчивого развития. Приведены преимущества арендной модели рынка земли перед классической рыночной моделью в конкретно-исторических условиях, сложившихся в Украине. Обоснован организационно-экономический механизм арендной модели земельной реформы.

Ключевые слова: земельная реформа, императив, рынок земли, классическая рыночная модель, арендная модель, украинцентризм, устойчивое развитие.

V. ZAKHARCHENKO,

Doctor of Economic Science Cherkasy state technological university

Land and reform imperatives and leasing model (in the context of Ukrainian centrism and sustainable development)

The article determines the main points and need for balanced approach to the completion of the land reform in Ukraine. It shows basic imperatives of land reform taking into consideration Ukrainian centrism and sustainable development. The benefits of the leasing model of the land market over the

classic model in definite historical market conditions which are prevailing in Ukraine are described. Organizational and economic mechanism of leasing land reform model is proved.

Keywords: *land reform. imperatives, land market, classic market model, a leasing model, Ukrainian centrism, sustainable development.*

Постановка проблеми. Активізація євроінтеграційних процесів на тлі невтішних українських реалій (вибіркового правосуддя, тотальної корупції, неоголошеної російсько-української війни, політичної нестабільності, економічного занепаду, зубожіння переважної частини населення та зневіри, особливо молодих людей, у кращому майбутньому в рідній країні) змушують правлячі кола, практичних працівників і наукову спільноту в спішному порядку шукати рецепти завершення базових реформ й, передусім, земельної.

Земельна реформа – це комплекс правових, соціально-економічних, технічних і організаційних заходів, спрямованих на перебудову земельних відносин через вибір раціональних форм власності на землю та формування адекватного інституційного супроводу земельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в обґрунтування науково-практичних засад земельної реформи, підходів до неї, етапів та наслідків зробили в останні роки вітчизняні вчені-економісти: Я.М. Гадзало та Ю.Я. Лужан [1], Д.С. Добряк [2], Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк та М.М. Федоров [3], М.П. Мартинюк [4], Л.Я. Новаковський з колегами [5] та ін. У своїх працях вони висвітлили сутність земельних відносин, економічні засади оцінки, раціонального використання та охорони земельних ресурсів, вітчизняні й зарубіжні моделі та механізми ринку земель тощо. Однак у них ми не знаходимо переконливих доказів щодо ефективності базових моделей ринку землі, зокрема орендної.

Метою статті є обґрунтування широкої науково-практичної платформи для утвердження орендної моделі земельного ринку.

Виклад основного матеріалу. В якості ключових аргументів підтримки тієї чи іншої моделі ринку землі більшість учених і практиків використовує приклади із зарубіжного досвіду [6–8]. Ми також не проти опори на кращі зарубіжні практики, однак вважаємо за необхідне враховувати ще й українські реалії та вітчизняний досвід проведення ринкових реформ, зокрема щодо роздержавлення та приватизації майна у сільськогосподарських підприємствах (колишніх колгоспах, радгоспах та ін.).

Ринкова земельна реформа в Україні розпочалася ще наприкінці 1990 року. Основними її віхами стали [3, с. 27–29; 5, с. 8–16]:

- визначення ключових завдань реформи – щодо перерозподілу земель державної форми власності на користь приватної й колективної (Земельний кодекс Української РСР та Постанова Верховної Ради України «Про земельну реформу» від 18.12.1990 року);

- забезпечення передумов для створення селянських (фермерських) господарств (Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20.12.1991 року);

- визнання колективної і приватної форм власності на землю (Закон України «Про форми власності на землю» від 30.01.1992 року, нова редакція Земельного кодексу України від 13.03.1992 року)

- введення плати за землю (Закон України «Про плату за землю» від 03.07.1992 року);

- передача у приватну власність громадянам України присадибних земельних ділянок (Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» від 26.12.1992 року);

- розпаювання земель – поділ земель, які передано у колективну власність, на земельні частки (паї) без виділення їх в натурі (Указ Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10.11.1994 року);

- затвердження методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів (Постанова Кабінету Міністрів від 23.03.1995 року);

- створення передумов для оренди землі (Указ Президента «Про оренду землі» від 23.04.1997 року);

- «зелене світло» для формування агрохолдингів (Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.1999 року);

- введення мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення (Закон України «Про угоди щодо відчуження земельної частки (паю)» від 18.01.2001 року, редакція Земельного кодексу України від 2001 року, постанови Верховної Ради України 2004–2016 років);

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– встановлення правових та організаційних основ землеустрою (Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003 року);

– виділення в натурі й сертифікація земельних часток (Закон України «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)» від 05.06.2003 року);

– надання права здавання в оренду агрохолдингам земель особистих селянських господарств (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12 лютого 2015 року).

В результаті земельної реформи станом на 2015 рік із 42,7 млн. га сільськогосподарських земель (що складає біля 71 % території України) під паї було роздано 31,1 млн. га, з яких половина (16,6 млн. га) власниками паїв передано в оренду. У державній власності залишалось 10,4 млн. га таких земель, з яких 2,5 млн. га або чверть перебувають в оренді [4, с. 17; 9].

В ході проведення земельної реформи для усіх користувачів земельними ділянками були створені достатньо комфортні інституційні умови у вигляді: спрощеної системи оподаткування – сплати фіксованого сільськогосподарського податку (з одиниці земельної площі у відсотках до її нормативної грошової оцінки) та відшкодування податку на додану вартість; здешевлення вартості кредитів за рахунок коштів державного бюджету; врегулювання заборгованостей по сплаті податків та зборів до Пенсійного фонду; прямої, в т. ч. цільової, державної підтримки сільгоспвиробників. Хоча в останні роки інституційні умови для останніх дещо погіршилися, особливо в сфері оподаткування (відмінено фіксований сільськогосподарський податок, замість якого запроваджено єдиний податок для платників четвертої групи, скасовано спеціальний режим ПДВ для сільгоспвиробників, замість чого введено прямі бюджетні дотації), однак це суттєво не вплинуло на загалом позитивні результати земельної реформи, особливо після 2000-го року.

В аграрному секторі України виникли нові життєздатні організаційні структури – господарські товариства, виробничі кооперативи, приватні підприємства, фермерські господарства тощо. За 2000–2016 роки було збільшено в 1,6 раза (у порівнянних цінах) виробництво валової продукції [1, с. 7–8], а рівень рентабельності агровиробництва в сільськогосподарських підприємствах, за дани-

ми Держслужби статистики України, зріс з –1,0 % у 2000 році до 25,8 % у 2014 році. На державному рівні це дозволило активізувати зовнішньоекономічну діяльність, збільшити приплив іноземної валюти (до третини від загального обсягу), підвищити продовольчу безпеку країни, на місцевому рівні – акумулювати доходи (поки що незначні) від земельного податку, на рівні домогосподарств – одержати доходи від оброблення приєднаних до особистих селянських господарств або здачі в оренду розпайованих земельних ділянок.

Водночас земельна реформа характеризувалася й рядом «вузьких місць». Характерними її супутниками стали: невизначеність права власності на землю; монополізація аграрного та пов'язаних з ним секторів економіки; надмірна експлуатація і забруднення земель, особливо взятих в оренду; швидка зміна розмірів земельного банку сільгоспвиробників.

При продовженні земельної реформи важливо правильно визначити базові установки. Основними з них, нашу думку мають бути україноцентризм (примат корінних інтересів українського народу) та сталий розвиток, що передбачає гармонізацію природної, соціальної та економічної компонент на усіх просторових рівнях. Виходячи з цих установок, можна виокремити таку систему імперативів проведення і завершення земельної реформи в Україні.

1-й імператив: українську землю слід розглядати не тільки як засіб праці й товар, а і як геоекономічний та геополітичний чинник. Земля – це загальний засіб праці, який, як писав К. Маркс у «Капіталі», дає працівникові *locus standi* (місце, на якому він стоїть) та сферу зайнятості (*field of employment*). Це значною мірою пояснює те, чому більшість воєн на землі пов'язані із захопленням території з усіма її ресурсами – людськими, земельними та іншими.

Україна щодо забезпечення її земельними ресурсами є унікальною країною світу і Європи, зокрема, тому що на неї припадає 8,7 % світових і 70 % європейських чорноземів (при відповідних показниках території – 0,44 та 5,7 %). Земельні ресурси України не втратили свого значення і в сучасну (постіндустріальну) епоху. Відповідно, їх слід розглядати як важливий геоекономічний (з вирішення глобальної продовольчої проблеми) та геополітичний (з вирішення глобальної проблеми війни та миру) чинник.

Нині інтерес до українських земель (прямо чи опосередковано) проявляють основні геополі-

тичні та геоекономічні «гравці» світу: Росія, яка географічно знаходиться найближче до України і вважає, що має на неї історичне право; США, що мають інтереси мало не по всьому світу й реально протистоять Росії як країні-агресору; країни «старої» Європи, які мають в основному еколого-економічний інтерес (щодо збереження власних земель від посівів ґрунтовиснажливих культур); Китай, який готовий оплатити вартість будь-якої ділянки землі, придбаної його громадянами за кордоном. Якщо до цього додати ще й те, що Україна реально стоїть на цивілізаційному розломі (за С. Хантінгтоном) – між західною й східною цивілізаціями, то це вказує на необхідність проведення земельної реформи в ній із врахуванням геополітичних і геоекономічних процесів, але на засадах україноцентризму.

При цьому Україна має сповідувати політику жорсткого дирижизму у сфері земельних відносин, інакше під загрозою може виявитися сама її державність.

2-й імператив: земля, згідно ст. 13 Конституції України, є об'єктом права власності Українського народу. Від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та місцевого самоврядування. Проти цієї конституційної норми явно чи неявно виступають усі прихильники вільного продажу землі [1; 4; 9; та ін.]. Вони, зокрема, стверджують, що мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення порушує права власників паїв, забуваючи при цьому, що розпаювання земель уже підірвало базові засади ст. 13 Конституції України. Водночас значна частина політиків, практиків, учених стоять на позиціях загальнонародної власності на землю незалежно від її призначення [3; 10; та ін.]. І для цього є багато причин:

1) у країнах, де власниками сільськогосподарської землі стають резиденти інших країн, відпадає потреба захоплювати їх силою зброї і, отже, Україна може втратити свою державність внаслідок однієї економічної агресії, як це мало місце в багатьох країнах Латинської Америки і продовжується в Африці. До речі, Україна за площею сільськогосподарських земель, що контролюються іноземними інвесторами, вже відноситься до першої десятки країн [11];

2) в разі тотального розпродажу земель багато українців втратять право господарської суб'єктності у сфері землекористування і стануть

або батраками у новоявлених латифундистів, або персонами нон грата на рідній землі;

3) скасування загальнонародної власності на землю – це шлях до дестабілізації соціально-політичної ситуації в країні, особливо в умовах упередженого судового захисту прав на володіння землею;

4) якщо буде скасовано загальнонародну власність на землю, то при відведенні землі для суспільних потреб виникатимуть колізії, значно серйозніші, ніж ті, що пов'язані з вибором земельної ділянки під полігон для побутових відходів м. Львова; не випадково багато місцевих рад заздальегідь відвели ділянки під кладовища.

Отже, Україна, враховуючи транзитивний характер її економіки, складну внутрішньополітичну й міжнародну обстановку, не повинна скасовувати загальнонародну власність на землю при реформуванні земельних відносин (за прикладом Китаю, який не відмінив державної власності на землю, але при цьому досяг значних успіхів у аграрній сфері та підвищенні якості життя мешканців сільської місцевості).

3-й імператив: ринок землі має базуватися орендній моделі, яка передбачає передачу органами державної влади та місцевого самоврядування землі в оренду згідно з жорсткими інституційними рамками. Ринок землі – це частина системи земельних відносин, регуляторами якої є право власності (володіння, користування, розпорядження), можливість передачі цього права (оренда, продаж, застава та ін.), конкуренція (вільний вибір ділянки), грошова оцінка і ціни на землю, які вільно складаються [12, с. 10].

Безумовно, ринок землі є дуже важливою складовою в механізмі функціонування аграрного сектору економіки. Тому нині досить активно дискутуються переваги і недоліки основних його моделей – класичної, що передбачає набуття права власності на землю юридичними і фізичними особами, та орендної, що базується на впровадженні в обіг права оренди землі.

Цікаво, що у країнах ЄС і перша, і друга моделі знаходять широке застосування. Але в одних країнах, наприклад у Польщі, віддають перевагу першій моделі, у інших, наприклад у Франції, – другій, а в деяких, наприклад у Швеції, – однаковою мірою підтримують обидві моделі. Відповідно існують і значні відмінності у співвідношенні орендованих і приватних земель у окремих країнах і навіть в окремих частинах країн. Так, у Франції, де

орендований сектор земель загалом складає 75 % від загальної площі земель, він є більш важливим на півночі й сході країни й, відповідно, менш важливим – на півдні та заході [13].

В Україні під сильним тиском МВФ Кабінет Міністрів пропонує класичну модель ринку землі, яку передбачається запустити з 1 січня 2020 року. З цією метою Кабінет Міністрів розробляє свій законопроект на додачу до двох депутатських, уже зареєстрованих у Верховній Раді (№ 5535 від 13.12.2016 року та № 5535–1 від 28.12.2016 року). На класичну модель ринку землі зорієнтований і проект «Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні», що фінансується Світовим Банком. Для представлення моделі у презентабельному вигляді використовуються вже знайомі аргументи: щодо необхідності пошуку ефективного власника, капіталізації землі, розвитку фондового ринку та іпотеки, реалізації права розпоряджатися землею як своєю власністю тощо [1; 4; 8; та ін.]. Однак при цьому не підкреслюється, що ст. 13 Конституції України ніхто не відмінює.

Ми, як і інші автори [3, с. 33; 10, с. 8], віддаємо перевагу другій моделі, в основі якої лежить оренда землі – «засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для здійснення підприємницької та інших видів діяльності» [15].

На нашу думку, орендна модель ринку землі в умовах України має цілий ряд переваг перед класичною, а саме:

1) землевласники (органи державної влади та місцевого самоврядування, власники земельних ділянок) матимуть вічне джерело доходів у вигляді орендної плати. Виручка ж від продажу земель буде одноразовою і не надто великою. На первинному ринку 1 га землі коштуватиме від 200 до 400 дол. [14, с. 37];

2) вона дозволить повністю задовольняти державні інтереси при відведенні земельних ділянок для військових об'єктів, для будівництва доріг, мостів, ЛЕП, нафто– і газопроводів, для сміттєзвалищ тощо;

3) процес передачі земельних ділянок від одного землекористувача до іншого буде відносно простим і передбачуваним;

4) не дозволить олігархам за безцінь скупили землю (як раніше ваучери), а потім втридорога «поділитися» нею з іноземцями (потрібна поправка

в закон завжди знайдеться). У Польщі 1 га землі на вторинному ринку коштує 6333 дол./га [7];

5) не розкручуватиметься маховик інфляції, що часто супроводжує запровадження класичного ринку землі [3, с. 33];

6) вона обмежить олігархізацію в аграрній сфері та переважний розвиток експортно орієнтованого рослинництва й водночас сприятиме розвитку фермерських господарств, які обирають більш працемісткі види діяльності та виробництво продукції з вищою часткою доданої вартості;

7) сприятиме соціальній згоді в суспільстві й не даватиме очевидних підстав для чергової революції у сфері земельних відносин і не тільки;

8) дозволить гармонічно поєднати важелі ринкового і державного регулювання у сфері земельних відносин. За приклад може слугувати Східна Німеччина, де 80 % земель управляються державою [16];

9) сприятиме поступовому переходу тіньового ринку землі, який нині оцінюється в 10–12 млрд. грн. в рік [17], в розряд прозорих орендних угод;

10) не дозволить «пошматувати» сільську систему розселення, сільську общину (як у країнах Балтії, Болгарії), а разом з нею – духовні та культурні скарби українського народу.

4–й імператив: новий механізм орендних земельних відносин має бути відносно простим і прозорим. Для запровадження такого механізму слід провести деяку підготовчу роботу.

Насамперед треба визначитися з розпорядниками земельних ділянок за межами населених пунктів. Зауважимо, що до 2002 року ними розпоряджались місцеві громади, з 2002 по 2013 рік – районні адміністрації, нині – Держгеокадастр, що не зовсім логічно, бо основна його функція – реєстраційна. У багатьох країнах ЄС ця функція належить державним земельним агентствам. В Україні це може бути департамент земельних ресурсів Мінагрополітики з його підрозділами в регіонах і на місцях, але його ще слід створити.

Далі фахівці цього департаменту разом з фахівцями Держгеокадастру мають уточнити межі сільськогосподарських земель за їх приналежністю до відповідних населених пунктів і територіальних громад. Це необхідно для повного відрахування орендної плати у бюджеті територіальних громад (об'єднаних, спроможних та ін.).

Паралельно Держгеокадастр, згідно Закону України «Про Державний земельний кадастр»,

має проводити роботу з повної інвентаризації та оцінювання земель. В підсумку на кожну земельну ділянку має бути заведена поземельна книга з присвоєнням їй кадастрового номеру. Крім того, на кожну земельну ділянку, згідно Наказу Міністерства аграрної політики і продовольства України від 11.10.2011 року, має бути заведено агрохімічний паспорт, що містить дані щодо агрохімічної характеристики ґрунтів та їх забруднення.

А в Укрдержреєстрі відповідно до Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» проводиться перереєстрація права власності на земельну ділянку. При цьому державні акти на право власності на земельні ділянки скасовуються. Має бути завершена робота щодо реєстрації державних земель; нині вона виконана тільки на 24 % [9].

Насамкінець для торгів правом оренди землі створюється Державна земельна біржа, представництва якої мають бути відкриті в кожному адміністративному районі. Крім того, слід відновити роботу Державного земельного банку. Цей банк уже починав свою роботу у 2012 році. В його уставний фонд державою було внесено 120 млн. грн. Але восени 2016 року він був ліквідований НБУ.

Сам механізм земельних орендних відносин передбачає такий алгоритм:

1) на біржі реєструються орендодавці – власники і розпорядники земельних ділянок сільськогосподарського призначення (представники департаменту земельних ресурсів, органів місцевого самоврядування, власники паїв та присадибних ділянок) та орендарі (представники агрохолдингів, фермерських господарств та ін.) – на основі критеріїв, що забезпечують ефективне використання земель (наявність кваліфікованих кадрів, грошових коштів, майна під заставу тощо). Орендарями можуть бути фізичні і юридичні особи, резиденти України. Право оренди землі мають одержати навіть ті фермери, які не мають корпоративних прав, не ведуть бухгалтерію, тобто є платниками єдиного податку.

При реєстрації орендарів, що мають діючі договори оренди, слід враховувати виконання ними норм законодавства України – щодо сплати податків, виплати орендної плати, дотримання вимог екологічно безпечного землекористування тощо.

Щоб переважне право на оренду земельних ділянок одержали жителі (передусім фермери) тих населених пунктів, до яких вони відносяться, слід

наперед обумовити пільги для них. Це може бути, наприклад, цільова державна дотація із погашення 20–25 % вартості оренди земельних ділянок.

2) власники земельних ділянок подають необхідну землевпорядну документацію – витяги з Державного земельного кадастру та з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно;

3) проводиться лістинг земельних ділянок та їх об'єднання (оскільки розмір земельної ділянки складає в середньому 3,6 га [17]), що необхідно для механізованого обробітку ґрунту. Однак при цьому об'єднані ділянки мають відноситися до однієї територіальної громади;

4) встановлюється нижня межа річної ціни оренди земельної ділянки – на рівні, не меншому 8 %, але не більше 12 % (за Податковим кодексом України – 3–12 %) від нормативної грошової оцінки (НГО) або рентного доходу з кожної одиниці земельної площі за умови посівів пшениці. Для визначення ціни оренди землі можуть використовуватися й спеціальні моделі [8, с. 33–34]. До нижньої межі річної ціни оренди земельної ділянки слід ще додати 3 % від її НГО для Екологічного фонду при Державному земельному банку. Ця сума за результатами оцінки параметрів якості земельної ділянки після користування нею повертається орендарю повністю або частково, а протягом терміну оренди вона слугуватиме додатковим джерелом запозичень для усіх орендарів;

5) біржа виставляє електронний аукціон лоти на право оренди земельних ділянок, що пройшли лістинг. Для проведення торгів використовується електронна система типу ProZorro. Усі зацікавлені сторони мають право контролю торгів. До речі, ця норма передбачена в Стратегії раціонального управління землями сільськогосподарського призначення державної власності [18]. В результаті нині існуюча система регіональних змов орендарів, передусім вертикально інтегрованих агроформувань, буде суттєво підірвана і ринок покупця прав оренди буде збалансований з ринком їх продавця. На це, зокрема, вказує те, що продаж з 2015 року Держгеокадастром права оренди земель державних угідь через електронний аукціон дозволив за один рік підвищити орендну плату на 70 % [7];

6) укладається договір про оренду землі, в якому зазначається об'єкт оренди (за кадастровим номером), термін дії договору оренди та розмір орендної плати. Термін оренди (який нині він скла-

дає в середньому – 7,6 років [9]) для земель сільськогосподарського призначення державної власності визначено на рівні 7 років [18]. На нашу думку, він має варіювати в межах 5–9 років (залежно від характеристик земельних ділянок, типових сівозмін тощо). До речі, найдовший мінімальний термін оренди серед країн ЄС (у Франції та Бельгії) становить 9 років [14, с. 33]). Отже, договори оренди терміном на 10 і більше років, передусім на умовах емфітезису (безстрокового права користування), що де-факто означає продаж земельних ділянок, слід скасувати. При цьому держава має відшкодувати орендарю розмір орендної плати, якщо він підтверджений документально, або враховувати його в орендній платі за результатами кожного наступного аукціону. Сам же нинішній орендар повинен мати переважне право на пролонгацію договору оренди земельної ділянки;

7) орендарем в Державний земельний банк на рахунок орендодавця вноситься плата за оренду земельної ділянки, згідно процедури, прописаної в Податковому Кодексі України (ст. 287).

Біржовий механізм розподілу прав на оренду земельних угідь дозволить проводити «природний добір» ефективних землекористувачів та формувати ланцюги орендних відносин (з багатократною передачею права на використання земельної ділянки). Цей механізм має бути зафіксований в новій редакції Земельного кодексу України (гл. 21, ст. 135–139);

5-й імператив: механізм орендних відносин має «працювати» на фінансове забезпечення функцій країни, регіонів, територіальних громад та сприяти підвищенню добробуту українських громадян. Дуже важливо, щоб орендна плата в системі аграрних податків не гальмувала розвиток сільськогосподарського виробництва. Це означає, що всі податки та збори з сільгоспвиробника, згідно теорії оптимального оподаткування (кривої Лаффера тощо), не повинні перевищувати 35–40 % його сукупних доходів.

Нині в умовах розгалуженої системи податків сільгоспвиробників від перевищення цієї межі «спасає» в основному невисока орендна плата (хоча вона може варіювати від 3 до 12 % НГО), що йде землевласникам, та невисокий земельний податок (на рівні 0,3–1,0 % НГО, що надходить до місцевих бюджетів. Якщо, згідно Стратегії раціонального управління землями сільськогосподарського призначення державної власності» оренд-

на плата становитиме не менше 8 % від НГО, а органи місцевого самоврядування збільшать ставку земельного податку, то це може призвести до перевищення оптимального рівня податків і зборів із сільгоспвиробників і, отже, виникнення проблем із укладанням орендних угод, обробітку земель тощо. Тому законодавцям варто подумати над приведенням усієї податкової бази для сільгоспвиробників, що працюють на землі, до рівня НГО земель сільськогосподарського призначення в таких пропорціях (поки що чисто гіпотетично): сільськогосподарський податок, який може замінити ПДВ, податок на прибуток тощо – 15 % (в державний бюджет), земельний податок – 15 % (в місцеві бюджети, в т. ч. у бюджет територіальної громади – 5 %, у районний бюджет – 5 %, у обласний бюджет – 5 %), орендна плата – 8–12 % (власнику земельної ділянки).

Такий розподіл податкових платежів створить надійну фінансову базу для спроможних територіальних громад, які активно формуються в Україні, і значно підвищить розмір доходу власників земельних ділянок (паїв) від здачі їх в оренду. Передбачається, що орендна плата буде значно більшою від нинішньої. У 2016 році вона склала 1013 грн./га або 37 дол./га, тоді як, наприклад, у Данії вона становила 708,8 дол./га, тобто є майже у 18 разів більшою [9].

В разі відкритого ринку землі власники паїв, що в середньому мають по 4 га, не будуть у виграві. Так, у Литві, згідно даних IMF group of Ukraine, 1 га на старті земельного ринку продавали за 390 дол., у Словаччині – за 912, у Польщі (найдорожче) – за 1310 дол. [7]). Щоправда, у виграві можуть бути літні одинокі люди, для яких реальні гроші важливі в даний час. Для таких осіб слід передбачити можливість продажу своєї земельної частки державі.

Механізм орендних відносин не «закриває двері» для капіталізації землі. Капіталізація землі – це можливість її ринкової оцінки та отримання кредиту. Аргументи стосовно того, що банки не будуть видавати кредити під права оренди, оскільки для них права оренди – нецікавий інструмент застави досить легко спростовуються, оскільки право на оренду може передаватися іншій стороні подібно до будь-якого товару. Це право найбільш повно може бути реалізовано в разі відновлення діяльності Державного земельного банку. Крім того, для гарантування кредитів для орендарів може бути створено спеціальний фонд, ідея якого ак-

тивно обговорюється з ЄБРР [4, с. 19]. Заставою для кредитних установ може виступати право на оренду ділянки на ряд років, вражай майбутнього періоду, майно орендарів тощо. Отже, ринок оренди землі може бути достатньо ліквідним і привабливим для інвесторів, у т. ч. й зарубіжних.

Ризики на ринку оренди землі – кредитних установ (внаслідок неповернення кредитів, наданих орендарям), орендодавців (через несплату орендної плати, погіршення якості земельних ділянок) та орендарів (через мінливість погодних умов, волатильність цін на продовольство) – мають нівелюватися стандартними операціями страхового захисту.

6-й імператив: земельна реформа повинна не виштовхувати людей із села, а навпаки – притягувати до нього. Виконанню цього стратегічного завдання сприяє таке:

- надання кожному домогосподарству присадибної земельної ділянки для її безоплатної приватизації з метою будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд. Згідно ст. 40 Земельного кодексу України, встановлені такі розміри земельних (присадибних) ділянок: у селах – не більше 0,25 га; у селищах – не більше 0,15 га; у містах – не більше 0,10 га (не враховуючи дачних земельних ділянок розміром 0,06 га). Земельні ділянки в приватній власності, що перевищують ці розміри (згідно деяких декларацій вони складають 1300 га), або їх більше однієї (у братів Дубневичів – близько 500) слід націоналізувати, але з правом оренди у держави. Для сімей, що мають більше двох осіб і не мають паїв, слід передбачити можливість безкоштовної оренди земельних ділянок, пропорційних за площею до кількості членів сім'ї;

- виділення на безоплатній основі земельних ділянок розміром до 2 га (переважно за рахунок земель, що перебувають у державній власності) для пільгових категорій, зокрема для учасників АТО;

- розпаювання земель, яке дозволяє мати певні, а в перспективі – значні доходи від їх обробітку і здачі в оренду. Для підтримки розвитку сільської місцевості слід також розглянути можливість видачі земельних ділянок під паї усім жителям сіл (якщо кожен з них проживає в селі не менше ніж 6 місяців в рік), можливо за категоріями. Це можна зробити за рахунок земель, що перебувають у державній власності, або тих земельних паїв, що не мають спадкоємних власників і також мають перейти у державну власність;

- формування ринку сільськогосподарської техніки, в т. ч. на умовах лізингу.

Крім того, проведення земельної реформи в контексті Єдиної комплексної стратегії та плану розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки сприятиме розвитку інфраструктури, зокрема дорожньої та соціальної, органічного землеробства, переробної промисловості тощо. Підґрунтям цього стане зміцнення фінансової бази територіальних громад і регіонів, розвиток сільської кооперації, демономолізація контрактних відносин, розвиток агропродовольчих ланцюгів доданої вартості, реалізація кластерних ініціатив, розширення експортних можливостей (зокрема в рамках Угоди про асоціацію між Україною і ЄС). В підсумку буде створено тисячі нових робочих місць, що реально загальмує процес вимирання українського села.

Для України може бути цікавим досвід Польщі щодо створення (на засадах кластерної економіки) «зон процвітання» у сільській місцевості, у яких, зокрема, передбачено формування глобальних ланцюгів доданої вартості [16].

7-й імператив: площа сільськогосподарських земель основних землекористувачів (агрохолдингів і фермерських господарств) має бути оптимальною. Нині Україна має біля 23 млн. приватних власників і землекористувачів (близько 90% з них є приватними особами) й біля 4,9 млн. користувачів державними землями. Майже 21,5 млн. га – це землі сільськогосподарського призначення, які обробляють приблизно 45 тис. комерційних виробників, 36 тис. з яких обробляють ділянки площею меншою за 200 га. При цьому укладено біля 4,7 млн. договорів оренди [9].

Найбільшими користувачами земельних ділянок в Україні (переважно на засадах їх оренди у власників паїв) є великі агрохолдинги. Їхні наділи (власні й орендовані землі) вже складають 4,8 млн. га [1, с. 11]. До десяти найбільших агрохолдингів відносяться – Ukrlandfarming (земельний банк – 670 тис. га), Kernel (390), «Миронівський хлібопродукт» (360), «Астарта» (245) «Індустріальна молочна компанія» (136,7), «Нібулон» (82,5), «Сварог Вест Груп» (80), «Агротрейд» (65), «Агромарс» (35), «Терра Фуд» (28 тис. га) [19].

Не секрет, що агрохолдинги не тільки оббирають власників паїв, вони ще й гальмують становлення фермерських господарств. Тому сукупні площі орендованих ними земельних ділянок слід законо-

давчо обмежити, але з врахуванням ефективності агробізнесу – на рівні до 100 тис. га [20, с. 145].

Слід затвердити й раціональні розміри фермерських господарств різної спеціалізації. Згідно рекомендацій науковців Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», вони можуть бути такими: 300 – 400 га – для господарств, що виробляють зернові та соняшник; 25–60 га – овочі, плоди та ягідні; 20–50 га – виноград [21, с. 94–95]. Для порівняння, у Польщі розміри фермерських господарств не можуть перевищувати 300 га [8].

Щоб забезпечити формування оптимальних за площею ефективних фермерських господарств, слід забезпечити їм пряму державну підтримку (згідно «жовтої скриньки» СOT – на рівні до 5 % від валового випуску кожного виду сільгосппродукції), встановити практику пільгового кредитування (з кредитною ставкою 5 %, передусім за рахунок коштів Земельного банку) та оподаткування, сприяти впровадженню новітніх технологій тощо.

Водночас слід мати на увазі, що нині чітко простежується загальносвітова тенденція до скорочення частки дрібного землекористування. Тому польський досвід щодо ставки на фермерське землеволодіння, коли дотація від інституцій ЄС складає 150–190 євро на гектар, може мати в Україні обмежене використання. Водночас фермерські господарства, що часто виробляють трудомістку продукцію, й здатні швидше перебудуватися, не слід протиставляти великим агроформуванням. Кожна з цих форм господарювання на землі має займати свою «нішу».

8-й імператив: орендні земельні відносини мають поставити хрест на тенденціях лендлордизації – великого поміщицького (латифундистського) землеволодіння. Уся світова історія вчить, що поміщицька форма землеволодіння давно себе вичерпала. У царській Росії вона була перекреслена столипінською реформою. У післявоєнній Японії, аби пришвидшити процес ліквідації поміщицького землеволодіння, держава примусово викупувала землю у поміщиків і надавала їй у платне користування орендаторам.

Нині в Україні, якщо не обрати орендну модель ринку землі, її найбільш реальними власниками стануть олігархи–латифундисти та фінансові спекулянти. Про це, зокрема, свідчить досвід приватизації землі у багатьох країнах. У Бразилії, наприклад, 3 % землевласників скупили 75 %

усіх сільськогосподарських земель. В результаті мільйони селян стали безземельними й змушені були тулитися у фавелах біля великих міст [8].

Лендлордизація в Україні може також призвести до витіснення дрібного сільгоспвиробника та подальшої монополізації ринку продовольства (за прикладом ринку енергоресурсів), що різко підніме ціни на продукти навіть першої необхідності й болюче вдарить по життєвому рівню найменш захищених верств населення.

Щоб підтримати дрібного сільгоспвиробника (з площею власних і орендованих земель до 200 га), який об'єктивно має менші фінансові можливості, менший ефект масштабу виробництва, але відіграє дуже важливу роль у збереженні і розвитку села, варто удосконалювати механізм його державної підтримки, який включатиме не тільки надання пільгових кредитів і пільгове оподаткування, але й погашення частини вартості оренди земельних ділянок, сільськогосподарської техніки тощо.

Водночас і агрохолдингам слід створити сприятливі умови для бізнесу, інакше Україна може втратити до 20 % виробництва аграрного сектору, сучасну агроінфраструктуру й нові агротехнології [8].

9-й імператив: українські землі, передусім сільськогосподарського призначення, слід зберегти для наступних поколінь. Сучасні земельні відносини в Україні далекі від досконалих і це породжує низку проблем, пов'язаних з їх охороною. Хоча в Україні й прийнято Закон «Про охорону земель» від 19.06.2003 року, однак і досі зберігається надмірна розораність земель, антиприродна меліорація і хімічне забруднення, нераціональність сівозмін тощо. Звичайно, це призводить до еродованості земель (близько 41 % від їх загальної площі), втрат гумусу, що за 1961–2001 роки склали 11,4 %, зниження врожайності [2, с. 3; 6, с. 87]. Щорічні втрати від деградації ґрунтів в Україні оцінюються в 1,5 млрд. євро [1, с. 9].

Ситуація з охороною земель особливо погіршилася після прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 року. В угоду власникам агрохолдингів закон дозволяє протягом семи і більше років не дотримуватися науково обґрунтованих сівозмін. Це призвело до зростання в структурі посівних площ частки високодохідних але дуже виснажуючих ґрунт олійних культур, особливо соняшника (до 22,1 % у

2016 році), площі під яким майже зрівнялися з площами під пшеницею [4, с. 17].

Щоправда, державні органи уже усвідомили свій прорахунок щодо захисту земель. Не випадково у Стратегії раціонального управління землями сільськогосподарського призначення державної власності підкреслюється, що держава буде постійно перевіряти стан земель і режим їх використання за допомогою аналізу агрохімічних показників (на вміст азоту, калію, фосфору тощо).

Ми вважаємо, що аналіз агрохімічних показників ґрунту на початку і наприкінці термінів оренди земельних ділянок мають здійснювати незалежні агрохімічні лабораторії, визначені департаментом земельних ресурсів. Може проводитися й громадська експертиза стану земельних ділянок.

Для відновлення якісних характеристик стану земельних ділянок землекористувачі мають використовуватися кошти Екологічного фонду при Державному земельному банку. У разі недостатності цих коштів держава, згідно «зеленої скриньки» COT, може взяти на себе додаткові витрати в необмежених обсягах.

Висновки

На основі наведених імперативів складається доволі цілісна картина орендної моделі земельної реформи з врахуванням інтересів усіх громадян Української держави, перспектив розвитку агропромисловості та вимог бережливого ставлення до земельних багатств. До цієї моделі, яка неодмінно залишає землю у загальнонародній власності, слід уважно придивитися представникам української влади, інакше українське суспільство може чекати те, що й з реформою роздержавлення та приватизації у промисловості: позбавлення власності народу (тепер на землю) і подальша олігархізація (тепер аграрного сектору економіки), що несе загрозу українській державності.

Список використаних джерел

1. Гадзало Я.М. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки / Я.М. Гадзало, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 5–14.
2. Добряк Д. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні / Д. Добряк // Землевпорядний вісник. – 2015. – № 4. – С. 2–4.
3. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лу-

пенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель–Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26–38.

4. Мартинюк М.П. Економічні передумови та моделі запуску ринку земель в Україні / М.П. Мартинюк // Економіка АПК. – 2016. – № 12. – С. 16–21.

5. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / за наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К. : Аграрна наука, 2015. – 48 с.

6. Зінчук Т.О. Європейський досвід формування ринку сільськогосподарських земель / Т.О. Зінчук, В.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2016. – № 12. – С. 84–92.

7. Кукуруза Г. Прогноз IMF group of Ukraine по стоимості сільськогосподарської землі в Україні [Електронний ресурс] / Г. Кукуруза // IMF GROUP. – 2016. – 29 сентября. – Режим доступа : <http://imfgroup.com.ua/ru/2016/09/29...>

8. Куц А. Земельная реформа: Как не остаться у разбитого корыта [Електронний ресурс] / А. Куц // Деловая столица. – 2017. – 10 февраля. – Режим доступа : <http://www.capital.ua/ru/publication/84985-zemelnyaya-reforma-kak-ne-ostatsya-u-razbitogo-koryta#ixzz4jUfAKAAg>

9. Дейнінгер К. 26 років земельної реформи: склянка напівпорожня чи напівповна [Електронний ресурс] / К. Дейнінгер, К. Нізалов // The World Bank. – 2016. – 17 жовтня. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2016/10/17/26-years-of-land-reform-the-glass-is-half-empty-or-half-full>.

10. Шкільов О.В. Ринкові реформи приватизації промислових підприємств, земельних ресурсів та їх наслідки / О.В. Шкільов // Агросвіт. – 2013. – № 24. – С. 3–8.

11. Инфографика: Как агрохолдинги поделили Украину [Електронний ресурс] // Liga.net. – 2016. – 26 октября. – Режим доступа : http://www.liga.net/infografica/302143_kak-agroholdingi-podelili-ukrainu.htm.

12. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–17.

13. Overview Of Agricultural Land Tenure In Selected Countries [Електронний ресурс] // Scottish Government Riaghaltas na h-Alba gov.scot. – 2014. – June. – Режим доступа : <http://www.gov.scot/Publications/2014/06/9792/7>.

14. Кваша С.М. Очікувані наслідки переходу до ринку землі / С.М. Кваша, А.В. Скрипник, О.В. Жемойда // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 32–40.

15. Про оренду землі : Закон України від 06.10.1998 № 161–XIV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 46–

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

47. – Ст. 280. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/161-14>.

16. Радіонова Г. Удо Брокхаузен: Україні потрібно йти шляхом Східної Німеччини, де 80% земель... і далі управляються державою [Електронний ресурс] / Г. Радіонова // AgroPolit.com. – 2016. – 23 червня. – Режим доступу : <https://agropolit.com/interview/127-udo-brokhauzen-ukrayini-potribno-yti-shlyahom-shidnoyi-germaniyi-de-80-zemel-i-dali-upravlyayutsya-derjavoyu>

17. Ярощук О. Земля дійшла до Конституційного Суду – 5 головних міфів про мораторій [Електронний ресурс] / О. Ярощук. – Режим доступу : <http://agro-online.com.ua/ru/public/blog/10909/details/>

18. Уряд ухвалив Стратегію управління державними земельними ресурсами та суттєво обмежив по-

вноваження Держгеокадастру [Електронний ресурс] / Прес-служба Мінагрополітики. – 2017. – 8 червня. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/node/24070>

19. Топ–10 самых крупных агрохолдингов Украины [Электронный ресурс] // Бизнес и финансы. – 2016. – 11 июня. – Режим доступа : http://hyser.com.ua/business_and_finance/88902-88902

20. Данкевич А. Є. Формування земельних масивів агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 143–152.

21. Месель–Веселяк В.Я. Реформування аграрного виробництва / В.Я. Месель–Веселяк. – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 272 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ВАСИЛЬЧАК С.В., СОЛОВІЙ С.Б., ГРИНІВ Ю.О. Реформа митної політики в процесі євроінтеграції	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Корпоратія як потужна глобальна ланка тінізації суспільства	9
БІЛОШАПКА В.А. Оцінка бізнес-моделі та управління зростанням в умовах глобальної конкуренції.....	14
КИЧКО І.І., ХОЛОДНИЦЬКА А.В. Мотиваційні чинники підвищення якості освіти в Україні.....	20
МАКСИМЕНКО А.В. Офшорні центри як інструмент міжнародного податкового планування.....	25
ГАВРИЛЕНКО Т.В. Особливості трансформаційних процесів економіки України	30
МЕЛЬНИКОВ О.В. Розроблення механізму державного стимулювання сталого розвитку інформаційної сфери України із застосуванням методології функціонального моделювання.....	34
ЯКОВЧЕНКО В.С.Транспарентність зовнішньоторговельної політики як фактор глобальної конкурентоспроможності України	38

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БУЖИН О.А., ШВИДЕНКО А.В., ГОРА В.А., ЗЕМЛЯНСЬКИЙ О.М. Визначення ціни на засоби цивільного захисту	44
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С., ЄРМАКОВА О.М. Особливості сучасного стратегічного управління підприємством.....	49
БЛУДОВА Т.В., ГАЛАХОВ Є.М. Моделювання оптимального попиту фріланс-заявок ІТ-підприємства за методом Монте-Карло	53
ЗАКРЕВСЬКА Л.М. Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції підприємств молочної промисловості з урахуванням їх потенційної спроможності	59
БОДЮК А.В. Геолого-вартісний аспект досліджень корисних копалин.....	64
ГАВРИЛКО П.П., КОЛОДІЙЧУК А.В. Базові орієнтири забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу	71
СТАСІНЕВИЧ С.А., ЦЕГЕЛЬНА О.М., ПИЛЬТЯЙ А.В. Біржові інструменти як ефективні засоби управління цінновими ризиками на аграрному ринку.....	76
ГРЕК А.В. До проблеми відтворення ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.....	81
ТІТЕНКО З.М., СТЕПАСЮК Л.М. Тенденції розвитку органічного землеробства в Україні в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни.....	86
ДЕМИДОВА М.М. Мотиваційний менеджмент в агропідприємствах	91

Розвиток регіональної економіки

ГАЛАЧЕНКО О.О. Сучасний стан та регіональні особливості розвитку сфери санаторно-курортних послуг	96
ЛАЛАКУЛИЧ М.Ю., ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Державні програми розвитку економічної системи регіону	102

Соціально-трудова проблеми

ЗАХАРЧЕНКО В.І. Імперативи і орендна модель земельної реформи (з позицій україноцентризму та сталого розвитку)	107
--	-----

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– **формування цілей статті** (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№9 (196) 2017 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Захарін С.В
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 22.09.2017 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 14,07.
Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.

Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38

<http://dndiime.org>, e-mail: zbornik@ukr.net