

ISSN 2415-8801

Інтелект
XXI

№ 1 2017

УДК 005.336.4

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»**

**№ 1
2017**

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.
Регістраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер
(International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.

Засновники
і видавці:

Національний університет харчових технологій
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	– головний редактор <i>доктор економічних наук, професор</i>
Бернат Томаш	– <i>доктор, професор (Польща)</i>
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Єрмошенко Микола Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України</i>
Киричок Петро Олексійович	– <i>доктор технічних наук, професор</i>
Корінько Микола Данилович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Міненко Михайло Анатолійович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Мусіна Аміна Аміржанівна	– <i>доктор економічних наук, професор (Казахстан)</i>
Пугачов Микола Іванович	– <i>доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ</i>
Руденко-Сударсва Лариса Володимирівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сафонов Юрій Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сологуб Олена Петрівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Юренісє Вірґінія	– <i>доктор, професор (Литва)</i>
Солоха Дмитро Володимирович	– відповідальний секретар <i>доктор економічних наук, доцент</i>

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково.

Офіційний сайт <http://www.intellect21.nuft.org.ua>

E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 70x100¹/₁₆. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,93.

Підписано до друку 28.02.2017 р. Замов. № 2802/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

© *Інтелект ХХІ*, 2017

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Петрашко Л.П. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ.....	9
Сейткасимов Г.С., Мусіна А.А. КОНКУРЕНЦІЯ – РУШІЙНА СИЛА РИНКУ.....	17
Федосєєва Г.С. СВІТОВИЙ РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ.....	22
Цибуляк А.Г. ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	29
Швець А.І. ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР.....	36

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бергер А.Д. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	41
Васильців Т.Г., Городня Т.А., Лупак Р.Л. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	52
Дуда Г.Б. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	58
Желуденко К.В. СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	66
Капканець В.С. ГРАФІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ.....	72
Коваленко-Марченкова Є.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	79
Криницька О.О. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС РИНКУ ЗЕМЕЛЬ ЯК ОСНОВА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	89
Проданова Л.В., Когляревський О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ІНКУБУВАННЯ БІЗНЕСУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	96

Янковий В.О. МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ.....	104
--	-----

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бояринова К.О. ЕКОНОМІЧНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА.....	112
Чуницька І.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	118
Шедяков В.С. МОРАЛЬНИЙ ФУНДАМЕНТ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ – НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ТВОРЧОГО ХАРАКТЕРУ.....	127

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Богашко О.Л. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛІВ.....	134
Загірняк Д.М. ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРАГМАТИЗМУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	141
Лисак В.Ю., Комарніцька О.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
Халоал Ф.А. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДГОТОВКУ КАДРІВ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В ПЛОЩИНІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНИХ ЗМІН.....	157

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Невесенко А.В. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ.....	165
Пітюлич М.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	172

ІНФОРМАЦІЯ

179

СОДЕРЖАНИЕ**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Петрашко Л.П. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ И УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ.....	9
Сейткасимов Г.С., Мусина А.А. КОНКУРЕНЦИЯ – ДВИЖУЩАЯ СИЛА РЫНКА.....	17
Федосеева Г.С. МИРОВОЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ.....	22
Цыбуляк А.Г. ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	29
Швец А.И. ВКЛЮЧЕНИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО.....	36

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бергер А.Д. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ.....	41
Васильцив Т.Г., Городня Т.А., Лупак Р.Л. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	52
Дуда Г.Б. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИВАНО-ФРАНКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	58
Желуденко К.В. СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	66
Капканец В.С. ГРАФИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ.....	72
Коваленко-Марченкова Е.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	79
Криницкая О.А. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ БАЗИС РЫНКА ЗЕМЕЛЬ КАК ОСНОВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....	89

Проданова Л.В., Котляревский А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНКУБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	96
---	----

Янковой В.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА БАЗЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ.....	104
--	-----

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Бояринова Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	112
---	-----

Чуницкая И.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	118
---	-----

Шедяков В.Е. НРАВСТВЕННЫЙ ФУНДАМЕНТ ИННОВАЦИОННО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЁ СОЗИДАТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА.....	127
---	-----

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Богашко А.Л. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ.....	134
--	-----

Загирняк Д.М. ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРАГМАТИЗМА ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	141
---	-----

Лысак В.Ю., Комарницкая А.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	150
---	-----

Халоал Ф.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В ПЛОСКОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	157
---	-----

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Невесенко А.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ.....	165
--	-----

Питюлич М.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.....	172
--	-----

<i>ИНФОРМАЦИЯ</i>	179
--------------------------	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Petrashko L.	
THE RESEARCH OF ETHICAL ASPECTS OF LIABILITY EUROPEAN & UKRAINIAN COMPANIES.....	9
Sejtkasimov G., Musina A.	
COMPETITION IS DRIVING FORCE OF MARKET.....	17
Fedoseeva H.	
THE WORLD MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT.....	22
Tsybuliak A.	
FINANCIAL INSTRUMENTS FOR PROVIDING INTERNATIONAL TRADE-AND-ECOLOGICAL INTERACTION.....	29
Shvets A.	
INCLUSION OF UKRAINIAN MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN EUROPEAN DIGITAL SPACE.....	36

NATIONAL ECONOMY

Berger A.	
CURRENT TRENDS IN UKRAINE MEAT INDUSTRY.....	41
Vasylytsiv T., Gorodnya T., Lupak R.	
ECONOMIC ASPECTS OF DIVERSIFICATION OF ENTERPRISES USING INNOVATIVE INVESTMENTS.....	52
Duda H.	
LABOUR POTENTIAL EFFICIENCY USAGE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF IVANO-FRANKIVSK REGION.....	58
Zheludenko K.	
THE BASIC NATURE AND FACTORS OF THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF UKRAINE'S ENTERPRISES.....	66
Kapkanets V.	
GRAPHIC INTERPRETATION OF THE ASSESSMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL LEVEL OF IRON ORE INDUSTRY ENTERPRISES.....	72
Kovalenko-Marchenkova Y.	
METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL.....	79
Krinitskaya O.	
THEORETICAL AND CONCEPTUAL BASIS LAND MARKET AS FUNDAMENTALS FOOD SECURITY.....	89
Prodanova L., Kotliarevsky O.	
RESEARCH OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AS A CONDITION OF EFFECTIVE BUSINESS INCUBATION IN THE NATIONAL ECONOMY.....	96

Yahkovyj V. MODELING OF THE DYNAMICS OF SALES ENTERPRISE BASED ON PRODUCTION FUNCTIONS.....	104
--	-----

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Boiarynova K. ECONOMIC FUNCTIONING IN INNOVATION-ORIENTED DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE: DESCRIPTION OF THE SENSE AND CONTENT.....	112
---	-----

Chunitskaya I. CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE IMPLEMENTATION OF FINANCIAL MARKET INFRASTRUCTURAL CAPACITY.....	118
---	-----

Shedyakov V. MORAL FOUNDATION OF INNOVATIVE-INTELLECTUAL ECONOMY IS THE NECESSITY FOR ITS CREATIVE NATURE.....	127
---	-----

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Bogashko A. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING INTELLECTUAL AND HUMAN CAPITAL.....	134
---	-----

Zagirniak D. PROFESSIONAL AND QUALIFICATION ASPECTS OF PRAGMATISM OF BEHAVIOR OF HIGHER EDUCATION SERVICES CONSUMERS.....	141
--	-----

Lysak V., Komarnytskaya A. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	150
--	-----

Haloul F. METHODICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FOR THE COST OF TRAINING SOLDIERS IN BUDGETARY INSTITUTIONS IN THE PLANE OF THE LEGISLATIVE AND REGULATORY CHANGES.....	157
--	-----

ENVIRONMENTAL ISSUES

Nevesenko A. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE CONSIDERING ENVIRONMENTAL CHALLENGES.....	165
---	-----

Pityulych M. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF MOUNTAIN AREAS.....	172
---	-----

INFORMATION	179
--------------------	------------

УДК 005.35:339.9

Петрашко Л.П.

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

У статті представлено результати дослідження бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) європейських та вітчизняних компаній українського бізнес-середовища у 2015–2016 рр. Зроблено акценти на етичних практиках відповідальності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), етичні практики, українське бізнес-середовище.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ И УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ

Петрашко Л.П.

В статье представлены результаты исследования бизнес-практик корпоративной социальной ответственности (КСО) европейских и отечественных компаний украинской бизнес-среды в 2015–2016 гг. Сделаны акценты на этических практиках ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), этические практики, украинская бизнес-среда.

THE RESEARCH OF ETHICAL ASPECTS OF LIABILITY EUROPEAN & UKRAINIAN COMPANIES

Petrashko L.

The article presents the results of a study of business practices of corporate social responsibility (CSR) European and domestic companies Ukrainian business environment in 2015–2016. To focus on the ethical practices of responsibility.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), ethical practice, Ukrainian business environment.

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище з його жорсткою конкуренцією актуалізує необхідність об'єднання зусиль усіх його учасників не тільки та не стільки в підвищенні ефективності бізнесу, але й у боротьбі за виживання та сталий розвиток. Європейські компанії демонструють позитивний ріст практик корпоративного лідерства в сталому розвитку. Лідерами застосування практик корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на глобальному рівні є компанії континентальної Європи та Великої Британії.

Генерація практик КСВ досліджуваних європейських та національних компаній українського бізнес-середовища характеризується різноманітністю форм та стабільною тенденцією до розширення. Постійно збільшуються кількість соціально-відповідальних інвестиційних фондів, кількість компа-

ній, які публікують соціальні звіти, кількість учбових програм та курсів, спрямованих на вивчення КСВ та її практик, кількість компаній, які мають у своїй організаційній структурі спеціальні підрозділи, що несуть відповідальність за розроблення та реалізацію стратегії сталого розвитку компанії.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є вивчення сучасних етичних практик КСВ і порівняння розуміння та реалізації цих практик європейськими та українськими компаніями, що функціонують в українському бізнес-середовищі.

Ключовими завданнями дослідження є ідентифікація практичних підходів до інтегрування етичних практик КСВ в стратегічні орієнтири компаній українського бізнес-середовища, а також активне залучення до участі в дослідженні студентів з метою поширення європейських цінностей та популяризації таких практик в Україні.

Методологія дослідження. Дослідження «Компаративна оцінка бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності: ЄС і Україна» (2015–2016 рр.) є результатом виконання спільного проекту фонду МОНЕ та ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (№ 553110-EPP-1-2014-1-UA-EPPJMO-MODULE) за програмою «Lifelong Learning» [1] за участю команди експертів проекту (викладачів кафедри міжнародного менеджменту) та студентів магістерських програм «Управління міжнародним бізнесом», «Європейська інтеграція», «Міжнародний облік», «Міжнародний фінансовий менеджмент» ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадим Гетьмана та Інституту бізнес-освіти.

Опитування проводилось методом особистого інтерв'ю. З метою визначення найкомпетентніших оцінок опитування проводилось на рівні топ-менеджменту компаній українського бізнес-середовища (керівники компаній та їх заступники, керівники спеціалізованих підрозділів сфери управління КСВ та їх заступники). Респонденти володіли інформацією мінімум на 90–100% щодо діяльності компанії у сфері КСВ: стосунки компанії з громадськістю, екологічні аспекти діяльності, внутрішня політика та відносини з співробітниками, її політика та партнерські взаємовідносини з різними групами стейкхолдерів, етичні аспекти таких відносин. Це дало змогу отримати об'єктивні відповіді по кожному з питань анкети дослідження.

Генеральну сукупність дослідження склали 214 європейських та українських компаній українського бізнес-середовища, діяльність яких поширюється на 22 області України. Формування генеральної сукупності обраних для дослідження компаній здійснено за критерієм відповідності плану проходження виробничої практики студентами магістерських програм «Управління міжнародним бізнесом», «Європейська інтеграція», «Міжнародний облік», «Міжнародний фінансовий менеджмент» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» та Інституту бізнес-освіти 2015–2016 рр. навчання. Такий підхід до відбору компаній визначив основні обмеження цього дослідження: дизайн вибірки респондентів – 214 компаній, відсутність 100% регіональної (табл. 1), та галузевої представленості (рис. 1, 2), що пояснюється виключенням Криму та окупованого регіону Донбасу з охопленої вибірки дослідження.

Розподіл компаній-респондентів дослідження за сферою діяльності представлений на рис. 3.

Досліджувані компанії були розділені на європейські (25% компаній-респондентів) та національні (75% компаній-респондентів). В групу європейських компаній-респондентів опитування віднесені філіали європейських компаній; компанії з європейським іноземним капіталом та менеджментом; компанії, що ведуть свою діяльність на європейських ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність у компанії формалізованої політики в сфері КСВ (стратегії КСВ), яка поширюється на діяльність компанії в країні походження та за її межами (зокрема, на постачальників) відзначили 56% європейських респондентів опитування та лише 14% національних. Тобто більшість національних респондентів, на відміну від європейських, веде КСВ несистемно та не в рамках спланованої стратегії. Це означає, що КСВ не сприймається українськими бізнес-структурами як частина стратегічного менеджменту, хоча

Таблиця 1. Регіональна структура дослідження «Компаративна оцінка бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності: ЄС і Україна», 2015–2016 рр.

Регіони	Відсоток компаній-респондентів
Вінницька область	6
Волинська область	4
Дніпропетровська область	4
Донецька область (неокупований регіон)	4
Житомирська область	4
Закарпатська область	4
Запорізька область	4
Івано-Франківська область	4
Кіровоградська область	4
Київська область	10
Луганська область (неокупований регіон)	4
Львівська область	4
Миколаївська область	4
Одеська область	4
Полтавська область	6
Рівненська область	4
Сумська область	4
Тернопільська область	4
Харківська область	4
Херсонська область	4
Хмельницька область	6
Чернігівська область	4
Всього	100

Джерело: авторське дослідження



Рис. 1. Розподіл компаній-респондентів дослідження за сферами послуг, %

Джерело: авторське дослідження



Рис. 2. Розподіл компаній-респондентів дослідження за сферами послуг, %

Джерело: авторське дослідження



Рис. 3. Розподіл компаній-респондентів дослідження за сферами діяльності, %

Джерело: авторське дослідження

більшість опитаних національних респондентів практикує певні заходи КСВ. Перетворення КСВ на обов'язковий елемент стратегії розвитку компанії залишається для національних респондентів справою майбутнього (рис. 4).

Найбільш популярною сферою відповідальних практик і для європейських, і для національних компаній є соціальні практики (відповідно 71% та 54% опитаних респондентів). На другому місці для європейських компаній знаходяться благодійні практики (67%), а для національних – економічні практики (48% опитаних респондентів), на третьому для європейських респондентів – практики відповідальності за продукцію (62%), а для національних – благодійні практики (47%). Етичні практики визначаються сферою відповідальності у 44% європейських компаній та лише у 19% українських компаній (рис. 5).

За результатами дослідження лише 46% опитаних європейських респондентів та 33% національних складають несоціальну звітність (рис. 6). З огляду на те, що прозорість та підзвітність є



Рис. 4. Наявність у компанії формалізованої політики КСВ (відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження



Рис. 5. Сфери відповідальних практик компаній (відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження

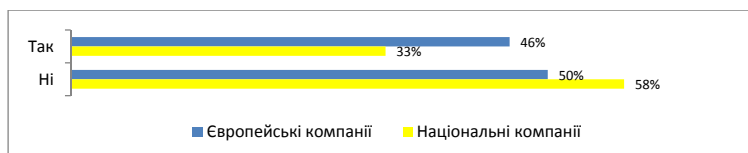


Рис. 6. Чи надає компанія несоціальну звітність? (відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження

основоположними принципами КСВ компаній, у середовищі, де компанії приховують кількість свого персоналу, рівень доходів, не сплачують податки, немає підстав розраховувати на їх соціальну відповідальність. Потрібні значні зусилля держави та суспільства для зміни цієї ситуації.

Важливою характеристикою опитаних компаній українського бізнес-середовища є їх закритість для широкої громадськості. Так, лише 42% опитаних європейських респондентів та 37% національних надають доступ до своєї звітності. А практики інформаційного обміну демонструють відповідно 29% та 47% респондентів дослідження (рис. 7). Звітність та детальна інформація про діяльність більшої половини респондентів опитування – це інформація винятково для внутрішнього використання.

Оцінки експертів свідчать про те, що лише 21% європейських респондентів дослідження та 16% національних проводять екологічний аудит нових проектів (рис. 8). На думку автора дослідження, це пояснюється недосконалістю екологічного законодавства та його застосування в корпоративному секторі економіки України.

Спроба визначити перелік випадків неетичної поведінки в компаніях, на думку експертів, була невдалою. Приблизно тільки 2 до 15% опитаних і європейських, і національних респондентів вказали на наявність таких випадків в компаніях (рис. 9).

Найбільша їх кількість визначається у сферах правових проблем (15% опитаних європейських та 12% національних респондентів), несправедливого ставлення до працівників (відповідно 8% та 14%), нечесної конкурентної боротьби (відповідно 8% та 13%). Вирішення означених проблем можливе за рахунок використання етичних стандартів (кодексів), що описують загальну систему цінностей і етичні правила, формування комітетів з етики для повсякденної оцінки практик, запровадження посад адвокатів з етики, навчання етичної поведінки.

Висновки з проведеного дослідження. Для компаній-респондентів дослідження загалом характерні низький рівень розуміння КСВ, невизначеність системи її мотивації, неохопленість

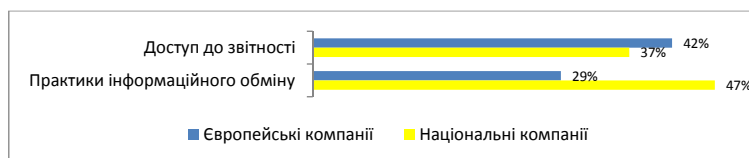


Рис. 7. Інформаційна відкритість компанії
(відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження

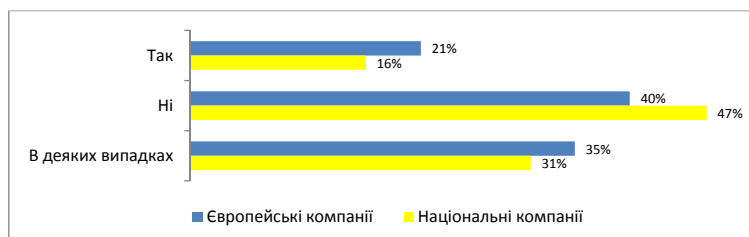


Рис. 8. Чи проводить компанія екологічний аудит нових проектів?
(відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження

ключових сфер реалізації, відсутність формалізованої політики, недосконалість вибору форм, інструментів та визначення її функціонального забезпечення, відсутність або низька якість моніторингу, наявність законодавчих, економічних, психологічних та інших бар'єрів.

Всі компанії-респонденти практикують певні соціально відповідальні практики. В досліджуваний період (2015–2016 рр.) більшість європейських і національних респондентів корпоративного сектору економіки України здійснює практики КСВ несистемно та не в рамках спланованої стратегії. Це означає, що практики КСВ не сприймаються названими бізнес-структурами як частина стратегічного менеджменту. Інструментами запровадження практик КСВ для багатьох з них є PR-заходи, Кодекси етичного ведення бізнесу або корпоративної поведінки та стандарти звітності.

На першому місці за популярністю сфер застосування практик КСВ опитані європейські та вітчизняні респонденти ставлять соціальний захист співробітників компанії. На другому місці знаходиться екологія та довкілля, на третьому – охорона здоров'я. Етичні практики відповідальності розглядаються лише в менше ніж в половині досліджуваних європейських компаній та менш ніж в п'ятій частині українських компаній.

Регіональні та галузеві відмінності оцінок практик КСВ європейських та національних компаній українського бізнес-середовища не виявили себе значимими. Експертами дослідження чітко окреслена тенденція залежності рівня поінформованості компанії від розміру компанії: чим більша компанія, тим вищий рівень поінформованості її про КСВ.

В Україні протягом останніх десятиліть спостерігається стала тенденція до усвідомлення потреби у соціально відповідальній поведінці бізнесу. Дослідження практик КСВ компаній українського бізнес-середовища 2015–2016 рр., на відміну від сприятливих умов ідентичного дослідження 2010–2011 рр. (науково-дослідний проект в рамках міжкафедральної дослідницької теми «Ресурси і моделі глобального економічного розвитку», номер державної реєстрації 0106004357), проводилось в період глобальної фінансової кризи, яка суттєво вплинула на політику та практики впровадження етичних принципів відповідальної поведінки в бізнес-діяльність. Особливо це позначилось на діяльності компаній малого та середнього бізнесу. Експерти



Рис. 9. Які випадки неетичної поведінки були наявні в компанії? (відсоток позитивних відповідей опитаних респондентів)

Джерело: авторське дослідження

дослідження також зауважують, що його результати слід розглядати перш за все як зріз змін, які сталися в ключових тенденціях розвитку етичних практик відповідальності в Україні за період з 2004 р. до 2016 р., а не як кількісну характеристику розвитку соціальної відповідальності в країні.

За результатами дослідження сформульовані пріоритетні завдання, реалізація яких сприятиме подальшій активізації етичних практик КСВ в українському бізнес-середовищі:

- зміцнення інформаційної та методичної бази інструментарію реалізації етичних практик;
- активізація просвітницької діяльності сфери відповідальності та перефокусування бізнес-інтересів компаній;
- презентація сучасних інструментів стратегічного планування, моніторингу та оцінки практик КСВ;
- вдосконалення законодавчої бази у сфері КСВ.

Результати дослідження можуть бути використані для еволюційних оцінок практик КСВ та їх етичних аспектів, для порівняльних оцінок практики КСВ європейських та національних компаній українського бізнес-середовища, окреслення основних тенденцій розвитку КСВ та застосування бізнес практик КСВ з метою її популяризації під час формування рамкової структури складових елементів національної моделі КСВ.

Усвідомлення професійних інтересів усіх учасників бізнес-середовища, реалізація механізмів «дифузії» власності (розширення участі співробітників у власності та управлінні), дотримання етичних принципів по відношенню до суспільства, держави, бізнес-структури, особистості дасть змогу етичним діловим практикам перетворитися на рушійну силу подолання більшості моральних проблем глобального бізнес-середовища.

1. Компаративна оцінка бізнес-практик корпоративної соціальної відповідальності: ЄС і Україна (2015–2016 рр.): дослідження / [Л.П. Петрашко, П.Г. Петрашко, О.В. Мартинюк, Є.М. Киян] ; за ред. Л.П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2016. – 55 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-eu-jm.com.ua/files/CSR-research.pdf>.

E-mail: ludmila.petrashko@gmail.com

УДК 339.13

Сейткасимов Г.С.

доктор экономических наук, профессор, академик,
Национальная академия наук Республики Казахстан

Мусина А.А.

доктор экономических наук, доцент,
Казахский университет экономики, финансов
и международной торговли
г. Астана, Республика Казахстан

КОНКУРЕНЦИЯ – ДВИЖУЩАЯ СИЛА РЫНКА

Развитие рыночных принципов ведения хозяйствования на постсоветском пространстве в течение последних 25 лет происходит очень сложными методами, сопровождается ошибками, просчетами и объективными трудностями. Одним из новшеств современной экономики независимого Казахстана в этот период стало активное внедрение принципов конкурентоспособности производимой продукции и оказываемых услуг. Конкурентоспособность отдельных производств и отраслей является основой конкурентоспособной экономики в целом, что определяет стратегию развития Казахстана в XXI в.

КОНКУРЕНЦІЯ – РУШІЙНА СИЛА РИНКУ

Сейткасимов Г.С., Мусина А.А.

Розвиток ринкових принципів ведення господарювання на пострадянському просторі протягом останніх 25 років відбувається дуже складними методами, супроводжується помилками, прорахунками й об'єктивними труднощами. Одним із нововведень сучасної економіки незалежного Казахстану в цей період стало активне впровадження принципів конкурентоспроможності виробленої продукції і послуг. Конкурентоспроможність окремих виробництв і галузей є основою конкурентоспроможної економіки загалом, що визначає стратегію розвитку Казахстану у XXI ст.

COMPETITION IS DRIVING FORCE OF MARKET

Seitkasimov G., Musina A.

The development of the market principles of conducting managing the former Soviet Union over the last 25 years is very sophisticated methods, accompanied by errors, miscalculations and objective difficulties. One of the innovations of the modern economy of independent Kazakhstan in this period has been actively implementing the principles of competitiveness of their products and services. The competitiveness of individual plants and industries is the core competitiveness of the economy as a whole that defines the strategy of development of Kazakhstan in the XXI century.

Постановка проблемы. За 2014–2016 гг. Казахстан в рейтинге конкурентоспособных стран мира продвинулся вперед и достиг немалых результатов. В представленном докладе «Индекс глобальной конкурентоспособности 2016–2017» (The Global Competitiveness Index 2016–2017) в рамках Всемирного экономического форума (WEF) Казахстан в рейтинге среди 138

стран мира занял 53-е место, потеряв сразу 11 строчек; общий средний балл составляет 4,41 (4,49 в 2015 г.) [1].

Постановка задания. Цель статьи заключается в анализе развития экономики на основе роста конкуренции в Казахстане.

Изложение основного материала исследования. В 2015 г. Казахстан занял 42-е место, и это был лучший результат страны за всю историю участия в рейтинге индекса конкурентоспособности. В этот период по показателю индекса глобальной конкурентоспособности Казахстану удалось подняться с 50-го места сразу на восемь пунктов и занять 42-ю позицию. Добиться этого удалось благодаря улучшению фактора инновационного развития – 78 (+11), фактора инновации – 72 (+13), конкурентоспособности бизнеса – 79 (+12), фактора качества институтов – 50 (+7), фактора развитости финансового рынка – 91 (+7). Как показал анализ, из стран постсоветского пространства в 2015 г. Азербайджан находился на 40-м месте, Россия – 45-м, Грузия – 66-м, Украина – 79-м, Таджикистан – 80-м, Армения – 82-м, Молдавия – 84-м, Кыргызстан – 102-м.

За 2016 г. из постсоветских государств в числе пятидесяти лучших удержались только Азербайджан и Россия, причем обе страны улучшили результаты прошлого года. Азербайджан поднялся на 37-е место, отвоевав три строчки, Российская Федерация сделала два шага вперед, заняв 43-е место. Остальные страны СНГ расположились в следующем порядке: Грузия – 59-е, Таджикистан – 77-е, Армения – 79-е, Молдова – 100-е, Кыргызская Республика – 111-е места.

Конкуренция возникает в том случае, если на одном и том же рынке продается много близких по своим потребительским свойствам товаров. Суть конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении нынешней позиции субъекта на рынке, что достигается благодаря отличию поставляемых предприятием товаров от аналогичных товаров конкурентов как по степени соответствия качества конкретной потребности потребителей, так и по затратам на ее удовлетворение. Именно конкуренция заставляет субъектов рынка производить качественную продукцию и оказывать соответствующие услуги, снижать издержки для удовлетворения конкретной потребности и пожелания потребителей. Для достижения этой цели субъекты рынка вынуждены наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять инновационную технологию, эффективные методы организации производства. Конкуренция выступает как движущая сила научно-технического прогресса, науки, образования и повышения качества подготовки кадров в стране.

В книге «Международная конкуренция» М. Портер отмечает, что конкуренция – динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющий ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [2].

Основным условием, при котором работает рыночный механизм, обеспечивающий стабильный рост экономики, разнообразие ассортимента и высокое качество товаров и услуг, является рыночная конкуренция. Формирование конкурентных отношений способствует развитию цивилизованного рынка. При этом конкуренция выполняет ряд основных функций, среди которых следует назвать:

- определение рыночной стоимости товара и услуг в процессе конкурентной борьбы;
- стимулирование внедрения достижений научно-технического прогресса, развития науки;
- экономию материальных ресурсов;
- снижение производственных и транспортных издержек;
- выбор эффективных форм организации хозяйствования и управления.

Одной из важнейших функций конкуренции является осуществление контроля в рыночной экономике. Рыночный механизм спроса и предложения доводит пожелания потребителей до предприятий – производителей товаров и услуг, а через них – до поставщиков ресурсов, поэтому

они максимально координируют и согласовывают свои действия через контрактные договоры, отражая в них пожелания и требования потребителей их товаров и услуг.

В условиях рыночных отношений достижение экономической эффективности возможно только при наличии ключевого условия – конкурентной среды. Развитие конкурентных отношений служит необходимым условием эффективного воздействия рыночных механизмов на обеспечение экономического роста, оптимального распределения материальных, финансовых ресурсов, снижения издержек производства, создания новых продуктов, а также развития новых видов деятельности. Но главное, что, находясь в конкурентной среде, компании и фирмы вынуждены подстраивать свои стратегии, бизнес-модели под потребителей своей продукции. Как показывает практика, конкурентоспособность экономики достигается за счет роста инвестиций, формирования новых компаний, адаптированных к инновационному развитию и новым технологиям.

Поскольку рынки постоянно эволюционируют и, соответственно, обуславливают изменчивость тенденций конкурентной среды, участникам рынка постоянно необходимо меняться и приспосабливаться к новым условиям. Экономические интересы участников при этом являются немаловажным фактором для принятия новых правил игры. В подобных случаях возможны ситуации, когда обостряются сопутствующие риски, а также выявляются отдельные несоответствия действующих условий и правил. Зачастую проявляется и обостряется риск юридической ответственности, поэтому необходимо, чтобы законодательная база соответствовала изменениям рынка.

Несмотря на эволюцию антимонопольного законодательства, уровень конкуренции и свободы рынка в Казахстане все еще оставляет желать лучшего. Главная причина, на наш взгляд, заключается в наличии различного рода барьеров, имеющихся в нормах отраслевого законодательства, которые ограничивают конкуренцию в той или иной сфере деятельности и препятствуют выходу на рынки новым игрокам бизнеса. Например, в Казахстане попытались усилить конкуренцию на рынке электроэнергетики. Еще в 2007 г. было принято решение о разделении энергопроизводящих и энергоснабжающих компаний. Но на практике это не осуществлено в полной мере. Причиной этого можно назвать то, что базовый закон об энергетике допускает наличие вертикально интегрированной структуры рынка электроэнергии, то есть возможность концентрации в одних руках производства электроэнергии, транспортировки (энергосети) и снабжения останется реальной. В Астане ТЭЦ, РЭК и другие сервисные организации существуют на правах самостоятельных юридических лиц, но все они подчиняются АО «Астана Энергосервис» и находятся в его ведении. Сервисных организаций несколько, все они делят один «пирог» из средств, полученных на основе тарифа энергии. Для выхода на рынок нового игрока в лице другой энергоснабжающей компании необходимо наличие договоров на покупку электроэнергии и ее передачу потребителям. Однако это невозможно, потому что эта ниша занята АО «Астана Энергосервис», то есть отраслевым базовым законом для других игроков дверь закрыта, из-за чего они поставлены в заведомо неравные условия. Как видим, в данном случае антимонопольный закон не работает. Между тем во многих странах мира эти хозяйства работают независимо друг от друга. Приобретение электрической энергии энергоснабжающими организациями осуществляется на бирже. При этом у потребителя есть возможность выбора между несколькими поставщиками энергии, которые могут предложить продукцию по более выгодной цене, что, безусловно, способствует благоприятной конкурентной среде на рынке.

В стране есть еще такая практика, когда действует схема продажи крупных партий угля, которого еще не добыли, на товарной бирже сразу одним лотом. Мелким потребителям угля дороги закрыты для покупки на товарной бирже, потому что один лот составляет не менее 3000 т. Почему установлена такая норма (3000 т), которая фактически закрывает непосредственный доступ к участию в торгах на бирже мелким покупателям этой продукции? Считаем, что данное ограниче-

ние создает условия для появления посредников, которые повышают цены в процессе продвижения угля от производства до потребителя в 2–2,5 раза. Следует отметить, что в Казахстане до сих пор отсутствует закон об угле, который мог бы регулировать и стимулировать конкуренцию на рынке и тем самым способствовал бы обеспечению прозрачности ценообразования и снижению розничной цены для потребителя.

Нами приведены лишь два случая на рынках электроэнергии и угля. Такие примеры можно привести и по другим товарным рынкам. Практика показывает, что чрезмерная концентрация рынка в одних руках, например, ГСМ в топливно-энергетическом комплексе, связь – АО «Каз-телеком», лекарства – АО «Фармацевтика», ХП – в сельском хозяйстве, чревата для потребителей отсутствием выбора и полной зависимостью от той ситуации, в которую их зачастую ставят монопольные поставщики продукции и услуг.

Антимонопольные органы, Министерство национальной экономики РК в течение 2015–2016 гг. провели анализ более 70 товарных рынков, и, по их данным, высокую концентрацию показывают именно базовые отрасли экономики. Данные этого анализа свидетельствуют о том, что 25,7% товарных рынков являются высококонцентрированными, 4,3% – умеренно концентрированными. Наибольшее число высококонцентрированных товарных рынков приходится на долю топливно-энергетического комплекса – 33 рынка, или 48,5%, то есть рынки электрической энергии, сжиженного газа, угля, нефтепродуктов и др. Так сложилось, что сегодня на каждом из этих рынков в качестве потенциальных игроков действуют три-четыре крупные компании, которые образуют свою систему олигополии и формируют выгодную ценовую политику [3].

В промышленности действуют 12 высококонцентрированных рынков, в каждом из них осуществляют деятельность преимущественно доминантные структуры. В частности, это рынки нерудных строительных материалов, нефтяного битума, металлопроката, строительного щебня и песка и др. В агропромышленном комплексе функционируют 11 высококонцентрированных товарных рынков, среди которых стоит назвать рынки риса, сахара, яиц, хлеба и другой продукции. Финансовый сектор имеет шесть рынков олигопольного формата.

Согласно данным Министерства национальной экономики РК в Казахстане такие базовые рынки, как, в частности, грузовые и пассажирские перевозки, авиаперевозки, электроэнергетика, угольная промышленность, переработка и снабжение нефтепродуктами, производство сахара, яиц, являются полем деятельности структур-доминантов, которые диктуют на рынке свои условия, непосредственно формируют цены для потребителя. Их главная цель – получение максимальной прибыли, а не удовлетворение отдельных потребностей и общества в целом. Следует отметить, что наши действующие законы допускают такое положение, антимонопольные органы зачастую проявляют бессилие в этом направлении. Государство борется не с самим положением, а с последствиями, которые проявляются в виде различных фактов злоупотребления сложившимся монопольным положением. Высококонцентрированные рынки в базовых отраслях сводят на нет усилия по реформированию и, на наш взгляд, являются тормозом в развитии малого и среднего предпринимательства. Поэтому основная цель при проведении современных экономических реформ, направленных на развитие конкуренции и антимонопольной политики, должна заключаться в обеспечении условий по демополизации, деконцентрации высококонцентрированных рынков, олигопольных структур через создание нового и коренного изменения отраслевого законодательства.

Конкуренция имеет силу объективного экономического закона, процесса, причиной которого является существование многих субъектов рынка и бизнеса, действующих независимо друг от друга. При этом каждый из них стремится реализовать свои возможности для удовлетворения различных потребностей своих клиентов и в то же время получить прибыль, что, как известно, является конечной целью бизнеса и рынка.

Роль конкуренции как движущей силы развития рынка проявляется прежде всего в том, что она соответствует всем требованиям экономики, рынка, государства, общества и его отдельных членов. Она приводит к процветанию страны, общества и отдельного человека. Человечеством до сих пор не придумано более совершенного метода ведения хозяйства, чем конкуренция, поэтому следует осваивать ее механизм в условиях казахстанской экономики, только начинающей внедрять этот механизм.

В мире действуют четыре классические модели конкуренции: чистая, монополистическая, олигополистическая и действительная. Последние три модели представляют собой рынок несовершенной конкуренции.

Механизм рыночного регулирования конкурентных отношений в рамках каждой модели имеет свои существенные отличия. Как выше отмечено, в Казахстане действует в основном олигополистическая конкуренция, где функционирует небольшое число продавцов, крайне чувствительных к политике ценообразования и маркетинговой стратегии. Незначительность количества участников олигополистического рынка в основном обусловлена тем, что проникнуть на этот рынок другим игрокам почти невозможно из-за жестких условий, которые установлены отраслевыми законами, либо из-за отсутствия подобных законов как таковых. В связи с этим разработка законодательных норм – очень актуальная задача, без решения которой затрудняется применение различных методов конкуренции. При этом все эти методы конкуренции основываются на таких критериях:

- повышение качества товаров и услуг;
- качество инфраструктуры и сервиса;
- снижение цены товаров и услуг;
- снижение эксплуатационных издержек у потребителя;
- использование всех конкурентных преимуществ объекта и субъекта (интегральная).

Выводы из проведенного исследования. Как показал анализ конкуренции как движущей силы экономики, при проведении целенаправленной работы в области законодательного регулирования у казахстанских товаропроизводителей и сервисных предприятий, а также у бизнеса в целом появятся все условия и возможности использовать все данные методы конкуренции в полном объеме.

1. *Казахстан покинул 50-ку конкурентоспособных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://kapital.kz/economic>.*

2. *Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 2016.*

УДК 338.439.5

Федосеева Г.С.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Миколаївський національний аграрний університет

СВІТОВИЙ РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

У статті надано авторський підхід до тлумачення дефініцій «ринок сільськогосподарської продукції» та «світовий ринок сільськогосподарської продукції». Розмежовано такі види ринків: світовий ринок продовольства, світовий ринок сільськогосподарської продукції, світовий сільськогосподарський ринок. Розглянуто основні види світового ринку сільськогосподарської продукції залежно від об'єктів купівлі-продажу, а також названо основних експортерів та імпортерів на них. Висвітлено авторську позицію щодо поділу суб'єктів світового ринку сільськогосподарської продукції на групи залежно від мети їх діяльності. На основі даних Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН розподілено всі країни світу, що є учасниками досліджуваного ринку, на групи залежно від ступеня їх участі у торгових відносинах.

Ключові слова: аграрний ринок, ринок сільськогосподарської продукції, світовий ринок, світовий ринок сільськогосподарської продукції, світовий ринок продовольства, світовий сільськогосподарський ринок, суб'єкти світового ринку сільськогосподарської продукції.

МИРОВОЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Федосеева Г.С.

В статье предоставлен авторский подход к толкованию дефиниций «рынок сельскохозяйственной продукции» и «мировой рынок сельскохозяйственной продукции». Разграничены такие виды рынков: мировой рынок продовольствия, мировой рынок сельскохозяйственной продукции, мировой сельскохозяйственный рынок. Рассмотрены основные виды мирового рынка сельскохозяйственной продукции в зависимости от объектов купли-продажи, а также названы основные экспортеры и импортеры на них. Освещена авторская позиция по разделу субъектов мирового рынка сельскохозяйственной продукции на группы в зависимости от цели их деятельности. На основе данных Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН распределены все страны мира, которые являются участниками исследуемого рынка, на группы в зависимости от степени их участия в торговых отношениях.

Ключевые слова: аграрный рынок, рынок сельскохозяйственной продукции, мировой рынок, мировой рынок сельскохозяйственной продукции, мировой рынок продовольствия, мировой сельскохозяйственный рынок, субъекты мирового рынка сельскохозяйственной продукции.

THE WORLD MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT

Fedoseeva H.

The article provided the author's approach to the interpretation of the definitions of "the market of agricultural products" and "the global market for agricultural products". Delineate these types of mar-

kets: the global food market, the global market for agricultural products, the global agricultural market. The main types of the world market of agricultural products, depending on the purchase and sale of objects, and named the main exporters and importers to them. The article deals with the author's position on the list of the world market of agricultural products in the group of subjects depending on the purpose of their activity. Based on data of the Food and Agriculture Organization of the United Nations allocated to all countries that are parties to the test of the market into groups depending on the degree of their involvement in trade relations.

Keywords: *agricultural market, market for agricultural products, world market, global market for agricultural products, world food market, global agricultural market, subjects of the global agricultural market.*

Постановка проблеми. В результаті історичного розвитку суспільства, виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва й економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуло товарної форми. На певному етапі розвитку (капіталізм) ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є основою, отримала назву ринкової економіки. Ключовим елементом конструкції «ринкова економіка» є ринок.

О.О. Мамалуй зазначає, що ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі вільного еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу [1].

Науково-технічний прогрес створює умови для поглиблення спеціалізації виробництва, що веде до необхідності економічної інтеграції на рівні галузей та окремих країн. Виробництво певних видів продукції починає перевищувати внутрішні потреби, а виробництво інших видів продукції всередині країни або недостатнє, або зовсім відсутнє. Отже, формуються міжнародний попит та пропозиція продукції, внаслідок чого виникає світовий ринок.

Водночас на світовій арені існує значна кількість різного роду ринків, кожен з яких має свої особливості розвитку. Стосується це і світового ринку сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку аграрного ринку та ринку сільськогосподарської продукції висвітлювали в своїх роботах такі провідні вчені, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, М.О. Гофман, В.К. Збарський, Ю.С. Коваленко, Т.М. Лозинська, В.І. Мацибора, О.О. Мороз. Проблеми функціонування світового ринку досліджували М.О. Ажнюк, В.В. Козик, О.С. Передрій, І.Ю. Сіваченко, К.С. Солонінко та інші науковці. Водночас існує ціла низка питань, що потребують подальшого дослідження. Серед них слід виокремити обґрунтування особливостей розвитку світового ринку сільськогосподарської продукції порівняно з іншими видами світових ринків, визначення основних його учасників, розгляд окремих видів світового ринку сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування основних теоретичних та практичних аспектів функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна система є сукупністю значної кількості взаємодіючих ринків. Причому ринки можна класифікувати за об'єктами обміну, з територіальної точки зору, залежно від умов діяльності ринкових відносин, відповідності чинному законодавству тощо. Кожен наведений вид ринку має свою інфраструктуру та притаманний лише йому набір інструментів, які забезпечують життєдіяльність конкретного ринку. Окремі види ринку не існують самі по собі. Всі вони пов'язані між собою та утворюють розгалужену ринкову систему. Вона діє не тільки в межах тієї чи іншої країни, але й глобально, охоплюючи своїм впливом значну частину світового господарства.

Сільськогосподарський ринок є різновидом ринку за об'єктом обміну, а саме частиною ринку товарів народного споживання. Про це свідчить трактування цього поняття Ю.С. Коваленком, згідно з яким сільськогосподарський ринок – це частина національного аграрного ринку, на якому предметом купівлі-продажу є сільськогосподарська продукція та продовольство [2].

Специфіка діяльності підприємств аграрного сектору приводить до необхідності залучення до процесу виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції підприємств суміжних галузей із виробництва матеріально-технічних засобів для сільського господарства, транспортування, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції. Виходячи з зазначеного, деякі науковці почали трактувати поняття «сільськогосподарський ринок» більш широко. Так, О.В. Кривончак під сільськогосподарським (аграрним) ринком розуміє відносини, які складаються між сільським господарством і промисловими підприємствами та іншими споживачами його продукції, а також із сукупності обмінних операцій між самими сільськогосподарськими товаровиробниками [3].

Отже, дослідження засвідчили наявність як мінімум двох підходів до розкриття сутності аграрного ринку:

1) виділення аграрного та агропромислового ринків на основі об'єкта економічних відносин; аграрний ринок включає в себе торгівлю саме сільськогосподарською продукцією (сировиною та продукцією після первинної обробки), а агропромисловий ринок, окрім зазначеного, включає ще й засоби виробництва; цього підходу дотримуються О.О. Мороз [4], В.Г. Андрійчук [5], Ю.С. Коваленко [2] та інші вчені;

2) ототожнення агропромислового ринку з аграрним ринком шляхом включення до останнього ринку засобів виробництва; прибічниками зазначеного підходу є О.В. Кривончак [3], М.О. Гофман [6], П.Т. Саблук та інші науковці.

Таким чином, враховуючи дискусійні моменти, які виникають під час трактування поняття «аграрний ринок», вважаємо, що у разі врахування економічних відносин між суб'єктами, предметом яких є сільськогосподарська продукція, доречно говорити не про аграрний ринок загалом, а саме про ринок сільськогосподарської продукції.

На нашу думку, ринок сільськогосподарської продукції потрібно розглядати як систему установ, відносин та принципів функціонування, яка формує обмінні процеси між виробниками та споживачами сільськогосподарської продукції не лише у вигляді продовольства, але й як засобів виробництва для інших галузей, сприяє формуванню її експортного потенціалу та забезпеченню продовольчої безпеки держави.

Слушною є думка В.В. Козика, який зазначає: «Світовий ринок став закономірним результатом розвитку внутрішніх і національних ринків товарів, які вийшли за межі державних кордонів» та виділяє такі його ознаки: він є категорією товарного виробництва, яке у пошуках збуту своєї продукції вийшло за національні межі; він виявляється у міждержавному переміщенні товарів під впливом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх попиту і пропозиції; він оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, у яких галузях та регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше; він виконує санаційну роль, вибираючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін; на ньому існує особлива система цін – світові ціни; на ньому рух товарів зумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), але й зовнішньоекономічною політикою окремих держав [7].

Таким чином, світовий ринок є системою, в якій існують міжнародний попит і пропозиція, а також комерційний обмін товарами і послугами та яка формується за рахунок товарно-грошових відносин різних країн.

Світовий ринок сільськогосподарської продукції формується за рахунок реалізації виробниками свого товару на міжнародному рівні. Причому на цьому ринку реалізується сільськогосподарська продукція у вигляді сировини або та, яка пройшла первинну обробку. В разі, коли в міжнародному масштабі йдеться про обмін продуктами харчування, такий ринок варто розглядати як світовий продовольчий ринок. Якщо ж на ринку, окрім власне сільськогосподарської продукції реалізуються засоби матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, варто говорити про світовий сільськогосподарський ринок.

Світовий ринок сільськогосподарської продукції включає обмінні процеси, які проходять у світовому масштабі і об'єктом яких є вся виготовлена сільськогосподарськими товаровиробниками продукція. Крім того, особливістю досліджуваного ринку є те, що на ньому формуються попит та пропозиція не лише на вирощену продукцію, але й на відходи, які отримуються в результаті її виробництва. Так, в умовах зростання міжнародного попиту на органічну продукцію на світовому ринку, відповідно, підвищується попит на органічні добрива, які використовуються під час її виробництва, а отже, пропозиція зростає. Отже, світовий ринок органічних добрив показує підвищення темпів свого росту.

Світовий ринок біологічного палива в умовах обмежених світових енергетичних ресурсів, об'єктом якого є та сільськогосподарська продукція, що в переробці може продукувати енергію, також з кожним роком показує стрімкі темпи росту. Встановлено, що близько 90% світового споживання біопалива припадає на рідкі види – біоетанол і біодизель. Незважаючи на те, що рідке біопаливо забезпечує лише невелику частку загальносвітових потреб в енергії, воно значною мірою впливає на світове сільське господарство та сільськогосподарські ринки через використання земельних ресурсів і сільськогосподарської сировини для його виробництва. Як правило, на цьому ринку основною сільськогосподарською продукцією є ріпак, стебла кукурудзи, солома, арахіс, соя, картопля, цукровий буряк, цукрова тростина тощо.

Світовий ринок продукції тваринництва включає світові ринки м'яса, молока, яєць, продукції бджільництва, риби тощо. Причому ці ринки складаються як з ринків високотребованої продукції (м'ясо свинини, яловичина, курятина, молоко, риба тощо), так і з ринків окремих нішевих категорій продукції (мед, конина, молюски, м'ясо кроля тощо).

Крім того, світовий ринок продукції тваринництва можна розподілити не лише по товарній структурі, але й по географічній. Так, країни ЄС, США, Індія, Аргентина є лідерами з виробництва та реалізації продукції скотарства. Китай, США, Німеччина, Іспанія, Бразилія спеціалізуються на свинарстві. До основних виробників м'яса птиці належать США, Китай, Бразилія, які одночасно є її найбільшими експортерами. Лідером з виробництва продукції вівчарства є Австралія, крім того, близько половини світового поголів'я овець припадає на Туреччину, Іран, Пакистан, Індію, Афганістан, Судан та інші країни. Провідними країнами з експорту м'яса кролів є Китай, Бельгія, Польща, Угорщина. Половина всіх світових виловів риби припадає на такі країни, як Японія, Росія, Китай, США, Чилі, Перу. На світовому ринку продукції бджільництва основними експортерами меду є Китай, США, Аргентина, Україна, Канада.

Світовий ринок продукції рослинництва представлений значною кількістю різних ринків, найбільш потужними з яких є світовий ринок зерна, світовий ринок олійних культур, світовий ринок фруктів, світовий ринок овочів. Крім того, нині досить швидко розвиваються світовий ринок чаю та кави, світовий ринок тропічних фруктів, світовий ринок тютюну тощо.

Основними видами експортних зернових культур на міжнародному ринку є пшениця, ячмінь, овес, кукурудза, рис, соя і горох. Нині головними експортерами зернової продукції є США, Канада, Австралія, Аргентина, країни ЄС, Україна, їх сумарні експортні пропозиції становлять більше 80% світової торгівлі зерном. На світовому ринку олійних культур переважно представлені соняшник, соя та ріпак, на які припадає близько 80% експортних поставок цих культур.

Зазначений ринок контролюють такі країни-експортери, як США, Китай, Аргентина, Бразилія, Україна. Основними фруктами у міжнародній торгівлі є банани, яблука і апельсини. При цьому головними експортерами є Китай, Індія, Бразилія, США, Італія, Іспанія, Мексика, Франція, Туреччина та Іран. Серед овочів найбільшою популярністю на світовому ринку користуються цибуля, томати, перець, морква та огірки. На цьому ринку представлена продукція головним чином з Китаю, Індії, США, Туреччини та Росії.

На світовому ринку сільськогосподарської продукції діє значна кількість суб'єктів, які можна розділити по групах залежно від їх економічного інтересу та специфіки проведених операцій, а саме суб'єкти виробництва сільськогосподарської продукції, суб'єкти продажу сільськогосподарської продукції, суб'єкти купівлі сільськогосподарської продукції та суб'єкти забезпечення функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції.

До суб'єктів виробництва сільськогосподарської продукції нами включено сільськогосподарських товаровиробників та ТНК. Враховуючи результати проведеного дослідження, згідно з якими виявлено, що сільськогосподарськими товаровиробниками можуть бути суб'єкти господарської діяльності, у яких виручка від реалізації сільськогосподарської продукції складає більше 50% валового доходу підприємства, ми до цієї підгрупи віднесли фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства та агрохолдинги.

Суб'єкти продажу сільськогосподарської продукції на світовому ринку представлені агротрейдерами, сільськогосподарськими товаровиробниками, ТНК, державними комерційними структурами, міжнародними товарними біржами. Вважаємо, що умовно ці суб'єкти можна розподілити на тих, хто реалізує власно вироблену сільськогосподарську продукцію, та на посередників. Встановлено, що особливістю функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції є переважання обсягів поставок посередників над обсягами поставок сільськогосподарських товаровиробників. Так, в досліджуваній групі лише сільськогосподарські товаровиробники та ТНК можуть реалізувати продукцію власного виробництва, інші перепродують куплений у виробників товар.

До суб'єктів купівлі сільськогосподарської продукції на світовому ринку нами віднесено сільськогосподарські товаровиробники, промислові підприємства, ТНК, державні структури. Варто відзначити відсутність у наведеній нами групі суб'єктів купівлі сільськогосподарської продукції основного її кінцевого споживача – населення країн світу. Вважаємо, що окремий споживач купує певний вид продукції, як правило, на внутрішньому ринку в роздріб у тих підприємств, які купили цей товар на міжнародному ринку, тому не є суб'єктом купівлі сільськогосподарської продукції в міжнародному масштабі.

Таким чином, суб'єкти купівлі сільськогосподарської продукції на світовому ринку здійснюють закупівлю даної продукції для власного споживання; для переробки; для формування державних резервних продовольчих фондів.

Суб'єкти забезпечення функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції фактично формують його інфраструктуру. Так, до цієї групи суб'єктів ми віднесли суб'єктів забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції; суб'єктів фінансово-кредитного забезпечення; суб'єктів регулюючого забезпечення; суб'єктів інформаційного забезпечення; суб'єктів транспортування сільськогосподарської продукції та суб'єктів її зберігання.

Згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) на світовому ринку сільськогосподарської продукції у ролі експортерів та імпортерів виступають 157 країн. Зазначені країни ми розподілили на групи залежно від вартості їх зовнішньоторгового обороту (далі – ЗТО) сільськогосподарської продукції.

До першої групи належать країни, у яких річна вартість ЗТО сільськогосподарської продукції становить до 10 000 тис. дол. Згідно з проведеними дослідженнями це одна країна, а саме Ніуе.

Друга група включає країни, ЗТО сільськогосподарською продукцією яких складає від 10 000 тис. дол. до 100 000 тис. дол. До цієї групи належать Домінікія, Танго, Центральна Африканська Республіка, Самоа тощо.

До складу третьої групи належать країни, ЗТО сільськогосподарською продукцією яких становить від 100 000 тис. дол. до 1 000 000 тис. дол. Це такі країни, як, зокрема, Чад, Конго, Армєнія, Габон, Ямайка, Мавританія, Кїпр, Панама, Нєпал.

Четверта група складається з країн, які експортують та імпортуєть сільськогосподарську продукцію на суму від 1 000 000 тис. дол. до 10 000 000 тис. дол. Це такі країни, як, зокрема, Азербайджан, Куба, Гондурас, Кувейт, Латвія, Марокко, Болгарія, Єгипет.

До п'ятої групи ввійшли країни, ЗТО сільськогосподарської продукції яких становить від 10 000 000 тис. дол. до 100 000 000 тис. дол. Це такі країни, як, зокрема, ОАЄ, Таїланд, Україна, Австралія, Італія, Китай, Франція.

До шостої групи входять Німєччина та США. Вони купують та продають сільськогосподарської продукції на суму більше 100 000 000 тис. дол.

Також, згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН найбільшими експортерами сільськогосподарської продукції є США, Нїдерланди, Німєччина, Бразилія, Франція тощо. Найбільше купують сільськогосподарської продукції Китай, Німєччина, США, Великобританія, Японія, Франція тощо.

Отже, вважаємо, що всі країни світу певним чином пов'язані зі світовим ринком сільськогосподарської продукції, але залежно від загального рівня розвитку економіки, розвитку сільського господарства, кількості населення, релігійних та культурних особливостей отримують різний ступінь зиску від цього.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Виявлено існування трьох основних типів світового ринку, об'єктом купівлі-продажу на яких є сільськогосподарська продукція. Це світовий ринок продовольства, світовий сільськогосподарський ринок та світовий ринок сільськогосподарської продукції. Світовий ринок сільськогосподарської продукції включає в себе міжнародні обмінні процеси, об'єктом яких є виготовлена сільськогосподарськими товаровиробниками продукція у вигляді сировини або після первинної обробки.

2) Світовий ринок сільськогосподарської продукції можна умовно розподілити на світовий ринок продукції рослинництва, світовий ринок продукції тваринництва, світовий ринок відходів сільського господарства. Кожен із зазначених ринків теж включає підвиди. Наприклад, світовий ринок зерна, світовий ринок свинини, світовий ринок біопалива.

3) На світовому ринку сільськогосподарської продукції діє значна кількість суб'єктів, які ми умовно розподілили на тих, хто виробляє сільськогосподарську продукцію, тих, хто її продає, тих, хто її купує, та на суб'єктів інфраструктурного забезпечення. Встановлено, що на світовому ринку сільськогосподарської продукції діє 157 країн світу. З них найпотужнішими експортерами є США, Нїдерланди, Німєччина, найбільшими імпортерами є Китай, Німєччина, США.

1. Мамалуй О.О. *Основи економічної теорії* / О.О. Мамулай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws/12631113/politekonomiya>.

2. Коваленко Ю.С. *Аграрний ринок України: організація та управління* / Ю.С. Коваленко. – К. : ІАЕ УААН, 1998. – 108 с.

3. Кривончак О.В. *Сутність аграрного ринку і його раціональна побудова* / О.В. Кривончак // *Сталий розвиток економіки*. – 2011. – № 5. – С. 235–239.

4. Мороз О.О. Теоретико-методологічні аспекти сучасної парадигми аграрного ринку / О.О. Мороз // Вісник Вінницького політехнічного інституту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.vntu.edu.ua/article/view/91>.
5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
6. Гофман М.О. Економічна сутність аграрного ринку / М.О. Гофман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pdaa.edu.ua/sites/default/files.
7. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини / В.В. Козик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-37/ua/chapter-1920>.

E-mail: timofanyu@yandex.ru

УДК 339.5:330.15

Цибуляк А.Г.

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

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Стаття присвячена дослідженню фінансового інструментарію забезпечення міжнародної торговельно-екологічної взаємодії. Доведено, що розвиток міжнародного торговельного співробітництва безпосередньо пов'язаний зі змінами екологічних параметрів функціонування світового господарства. Це зумовлює необхідність формування єдиного механізму регулювання екологізації світової торгівлі. Суттєвою його складовою є система фінансування міжнародних екологічних ініціатив в торговельній сфері. Обґрунтовано особливості реалізації фінансового механізму на різних рівнях господарювання. Визначено конкретні інструменти, застосування яких сприяє реалізації механізму фінансування торговельно-екологічної співпраці. Серед них виділено екологічні інвестиції, екологічні податки, екологічні субсидії, ціни на екологічні товари та послуги. Обґрунтовано специфіку їх застосування в діяльності суб'єктів світового господарства.

Ключові слова: торговельно-екологічна взаємодія, фінансові інструменти, механізм екологізації, фінансування міжнародних екологічних ініціатив, екологічні виміри, екологічні податки, екологічні інвестиції.

ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Цыбуляк А.Г.

Статья посвящена исследованию финансового инструментария обеспечения международного торгового-экологического взаимодействия. Доказано, что развитие международного торгового сотрудничества напрямую связано с изменениями экологических параметров функционирования мирового хозяйства. Это предопределяет необходимость формирования единого механизма регулирования экологизации мировой торговли. Существенной его составляющей является система финансирования международных экологических инициатив в торговой сфере. Обоснованы особенности реализации финансового механизма на разных уровнях хозяйствования. Определены конкретные инструменты, применение которых способствует реализации механизма финансирования торгового-экологического сотрудничества. Среди них выделены экологические инвестиции, экологические налоги, экологические субсидии, цены на экологические товары и услуги. Обоснована специфика их применения в деятельности субъектов мирового хозяйства.

Ключевые слова: торгового-экологическое взаимодействие, финансовые инструменты, механизм экологизации, финансирование международных экологических инициатив, экологические измерения, экологические налоги, экологические инвестиции.

FINANCIAL INSTRUMENTS FOR PROVIDING INTERNATIONAL
TRADE-AND-ECOLOGICAL INTERACTION

Tsybuliak A.

The article investigates financial instruments providing the international trade-and-ecological interaction. It is proved that the development of international trade cooperation is directly related to changes in environmental parameters of the world economy. This necessitates the formation of a unified mechanism for regulating ecologization of the world trade. A significant part of it is the system of financing the international ecological initiatives in the trade sector. It is substantiated the peculiarities of the financial mechanism at different levels of economical management. Here are defined specific tools, the use of which contributes to the funding mechanism of the trade-and-environmental cooperation. Among them it is highlighted the ecological investments, the ecological taxes, the environmental subsidies, prices for the ecological goods and services. It is substantiated the specifics of their application in the activity of the world economy entities.

Keywords: trade and environmental cooperation, financial instruments, mechanism of financing the international ecological initiatives, ecological taxes, ecological investments.

Постановка проблеми. Реалізація екологізаційних перспектив розвитку сучасного світу зумовлює зростання уваги економічної спільноти до питання узгодження виробничих, господарських, торговельних пріоритетів з екологічними аспектами їх реалізації. В умовах загострення глобальних екологічних проблем суттєвого значення набуває передусім напрацювання спільних комплексних підходів до їх вирішення, регулювання, запобігання найбільш негативним проявам з урахуванням специфічних особливостей здійснення різних видів економічної діяльності, зокрема торговельної. Це зумовлює необхідність формування єдиного механізму регулювання екологізаційних заходів у сфері світової торгівлі, складовими якого мають бути інструменти забезпечення екологічно безпечних торговельних відносин. Важливою структурною ланкою такого механізму є система фінансування екологічних ініціатив у торговельній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку проблеми формування механізму забезпечення міжнародної торговельно-екологічної взаємодії, зокрема його фінансової складової, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як, зокрема, К. Андерсон, Н. Андрєва, О. Балацький, Дж. Бегін, О. Веклич, Б. Данилишин, Г. Дейлі, Д. Есті, Д. Едвардс, У. Коддінгтон, Н. Корнійчук, Л. Мельник, Х. Нордстром, Т. Панайоту, М. Раушер, П. Скрипчук, С. Стівенс, Ю. Туниця, І. Уолтер, Дж. Фарлей.

Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання особливостей формування та взаємного впливу фінансових інструментів на розвиток торговельно-екологічної взаємодії.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження фінансового інструментарію забезпечення міжнародної торговельно-екологічної співпраці та обґрунтування специфіки застосування фінансових важелів у діяльності суб'єктів господарювання на світовому ринку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розвиток міжнародного торговельного співробітництва безпосередньо пов'язаний зі змінами екологічних параметрів функціонування світового господарства. Цей зв'язок доцільно розглядати у двох площинах. З одного боку, розширення глобальної торговельної взаємодії, що зумовлює зростання обсягів виробництва, залучення значної кількості сировинних ресурсів, використання різних видів транспорту, безумовно, здійснює негативний вплив на довкілля. Це зумовлене тим, що зазначені складові змінюють екологічно-ресурсну базу, погіршують показники атмосферного повітря (рис. 1).

З іншого боку, намагання виробників задовольнити екологічні умови торговельної взаємодії, підвищити рівень конкурентоспроможності своєї продукції приводить до застосування в її

виробництві екологічно чистих технологій та сировини, випуску так званих екологічних товарів. Все вищезазначене пов'язане із зростанням витрат з метою відповідності екологічним стандартам, вимогам, нормам, а також з використанням інструментів обмежуючого або стимулюючого впливу на екологізацію міжнародних торговельних відносин. Такі інструменти є складовими механізми регулювання екологічних вимірів світової торгівлі. З точки зору його функціонального спрямування він пов'язаний з економічними важелями, переважно з важелями фінансового характеру, що є, відповідно, конкретними проявами реалізації регуляторних аспектів розвитку торговельно-екологічного співробітництва на всіх рівнях його здійснення. Функціональний принцип формування механізми регулювання екологічних вимірів світової торгівлі представлений на рис. 2.

Слід зауважити, що формування фінансового механізми здійснюється на всіх рівнях господарювання. На мегарівні його реалізація забезпечується фінансовими ініціативами міжнарод-

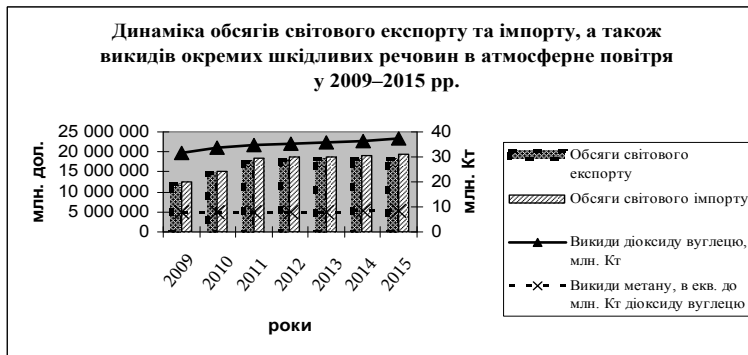


Рис. 1. Динаміка обсягів світового експорту та імпорту, а також викидів окремих шкідливих речовин в атмосферне повітря у 2009–2015 рр. [1]



Рис. 2. Функціональний принцип формування механізму регулювання екологічних вимірів світової торгівлі

них екологічних організацій. Серед них слід особливо відзначити діяльність Європейського інвестиційного банку, що є фінансовою установою Європейського Союзу. Діяльність банку у рамках Східного партнерства здійснюється в тісному співробітництві з Європейським банком реконструкції та розвитку й у співпраці з Європейською комісією [2]. А Глобальний екологічний фонд об'єднує зусилля урядів 182 держав-членів у партнерстві з міжнародними організаціями і приватним сектором для вирішення глобальних екологічних проблем. Нині фондом виділяються найбільші кошти на фінансування проектів з глобального покращення стану навколишнього середовища [3].

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) є міжнародною установою, яка фінансує проекти у 29 країнах від Центральної Європи до Центральної Азії, і є найбільшим одноосібним інвестором у цьому регіоні. Основними формами прямого фінансування, які можуть надаватися ЄБРР, є кредити, фінансування шляхом випуску акцій та надання гарантій. Діяльність ЄБРР у рамках Східного партнерства здійснюється в тісному співробітництві з Європейським інвестиційним банком та у співпраці з Європейською комісією.

Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО), міжнародна фінансова установа, заснована у 1990 р. п'ятьма країнами Північної Європи, а саме Данією, Фінляндією, Ісландією, Норвегією і Швецією, фінансує широке коло екологічних проектів в країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Україну, зосереджуючись на програмах, що забезпечують економічно ефективне покращення стану навколишнього середовища у регіоні. Велике значення у напрямі фінансування екологічних програм має також Е5Р, багатосторонній донорський фонд під керівництвом ЄБРР, який було створено з ініціативи уряду Швеції під час головування цієї країни у Європейському Союзі. Фонд покликаний сприяти передусім інвестиціям в енергоефективність. Світовий банк є одним із найважливіших продуцентів фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються, зокрема, у напрямі сприяння підвищенню енергоефективності. Він виступає одним з трьох установ, що є виконавцями Глобального екологічного фонду.

Організації Групи Світового банку надають країнам, що розвиваються, позики за низькими ставками, безвідсоткові кредити і гранти, допомагаючи їм вирішувати поставлені перед ними завдання в різних сферах діяльності, зокрема у сфері охорони навколишнього середовища та управління природними ресурсами. Проекти Міжнародної асоціації розвитку та Міжнародного банку реконструкції та розвитку, спрямовані на захист навколишнього середовища, щорічно оцінюються приблизно в 13 млрд. дол.

Важливою складовою міждержавних угод є фінансові аспекти екологізації світової торгівлі. Суттєва роль у зв'язку з цим належить міжнародній торгівлі квотами. На інтеграційному рівні фінансування здійснюється за допомогою грантів, програм екологічного спрямування тощо. На державному рівні фінансування здійснюється на основі виділення коштів державних бюджетів на фінансування екологічно орієнтованих заходів, спеціалізованих державних програм, застосування інструментів фінансово-економічного регулювання.

На регіональному рівні фінансування екологічних ініціатив здійснюється спеціалізованими фондами, діяльність яких спрямована на певний регіон. Наприклад, інвестиційний фонд НЕФКО фінансує проекти, які здійснюють сприятливий вплив на навколишнє середовище країн Північної Європи. Фонд надає кредити і акціонерний капітал, корпорація при цьому виступає в ролі партнера, кредитора або гаранта. У ряді випадків використовуються субординовані кредити і схеми кредитування з пайовою участю. Як правило, на виконання інвестиційного проекту НЕФКО виділяє не більше 5 млн. євро. Середньострокові і довгострокові кредити пропонуються з урахуванням поточних ринкових умов. За участю в акціонерному капіталі частка НЕФКО зазвичай становить близько 30%, не перевищуючи загалом 50% загального обсягу інвестицій.

Розмір пайової участі НЕФКО в проекті становить до 5 млн. євро і до 35% акціонерного капіталу [4]. Якщо використовується як кредитування, так і пайова участь, фінансовий внесок корпорації, як правило, досягає 30–40%, а в окремих випадках навіть 50% загальної вартості проекту.

Галузевий рівень передбачає орієнтацію фінансових ресурсів на забезпечення екологічного розвитку тих галузей, які здійснюють найбільш шкідливий вплив на навколишнє середовище. На мікрорівні фінансування екологічних заходів передбачає виділення коштів на забезпечення екологічних засад функціонування, закупівлю екологічно чистої сировини для виробництва продукції, дослідження та розроблення у сфері екологічно орієнтованої організації бізнес-процесів.

Конкретним функціональним проявом зазначеного механізму виступає сукупність конкретних інструментів, дія яких спрямована на регулювання впливу торговельної взаємодії на екологічні параметри розвитку країн світового співтовариства. За виконуваними функціями ці інструменти доцільно об'єднати в 3 групи: стимулюючі (гранти, субсидії, дотації, інвестиції, кредити, пільги), контролюючі (ціни, квоти), обмежувальні (обмеження, заборони, штрафи). Більшість зазначених інструментів має фінансовий характер, і в сукупності ці інструменти виступають проявами окремої системи – фінансування екологічних заходів у сфері світової торгівлі. Важливими складовими цієї системи виступають екологічні податки, екологічні інвестиції, екологічні інновації, екологічні субсидії, екологічні ціни. Вагомий вплив на формування збалансованої торговельно-екологічної взаємодії здійснюють, зокрема, екологічні інвестиції та екологічні податки. Основні форми прояву та особливості їх застосування представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Основні форми прояву та особливості застосування екологічних інвестицій та екологічних податків

Фінансовий інструмент	Форми прояву	Особливості застосування
Екологічні інвестиції	Фінансування проектів, спрямованих на екологічну модернізацію виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій; фінансування процесів розроблення та імплементації нових нормативних документів у екологічній сфері та удосконалення наявного природоохоронного законодавства на основі його узгодження з міжнародними стандартами; розробку екологічно орієнтованих технологій	Переважно не приносять прямих економічних ефектів, проте соціальні та екологічні наслідки їх реалізації здійснюють вагомий вплив на забезпечення екологічно орієнтованого розвитку світового господарства
Екологічні податки	Екологічні податки і збори, що стягуються за викиди забруднюючих речовин і використання ресурсів (країни ЄС); оподаткування шкідливих виробництв (Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди)	Стягування екологічних податків має швидше фіскальне значення, а не природоохоронний вектор

Екологічні інвестиції спрямовані насамперед на охорону та відтворення умов щодо підтримки природно-ресурсного потенціалу з урахуванням властивостей саморегуляції та самовідновлення екосистем. Результати їх використання полягають у зниженні шкідливого навантаження на навколишнє середовище; підвищенні ефективності суспільного виробництва; розширенні можливостей використання міжнародних домовленостей для інтенсифікації торгівлі квотами та екологічно орієнтованою продукцією. Екологічне інвестування є важливим інструментом реалізації фінансової політики країн світу, спрямованої на забезпечення засад сталого розвитку [5].

Наступним ефективним інструментом природоохоронної політики є екологічне оподаткування. Спеціальний екологічний податок набув широкого поширення у використанні країнами-лідерами у сфері екологізації [6]. Необхідність його запровадження на офіційному рівні була вперше підтверджена у першій Програмі дій Європейського Союзу з охорони навколишнього середовища. Він носить характер фіксованого відрахування від загальної кількості податкових

надходжень. Стягування екологічних податків має швидше фінансове значення, а не природоохоронний вектор, що вимагає вироблення комплексних підходів до екологічного оподаткування. Значний досвід екологічного оподаткування накопичений країнами Європейського Союзу. Директорат із податків і митних зборів Європейської Комісії поділив екологічні податки на сім груп за сферами використання (рис. 3).

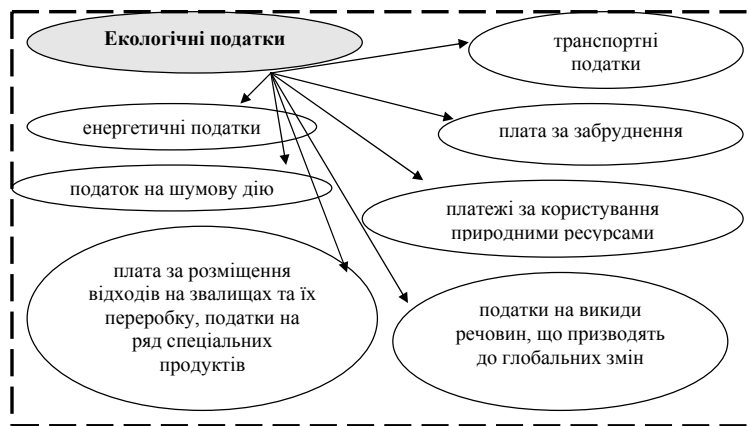


Рис. 3. Систематизація податків в Європейському Союзі

Зауважимо, що серед десяти країн, які характеризуються найбільшими частками екологічного податку у ВВП у 2015 р., більшість є європейськими. Екологічні інновації поряд із позитивним соціально-економічним ефектом покращують стан довкілля або значно зменшують негативний вплив на нього. Їх доцільно розглядати передусім як один з інструментів екологічного фінансування, оскільки вони мають прямий вплив на екологізацію, забезпечуючи високий технологічний та конкурентоспроможний рівні як країн, так і окремих регіонів, галузей та підприємств за рахунок продукування, впровадження та дифузії нових екологічно спрямованих ідей, які характеризуються науковою і ринковою новизною [7]. Ринку екологічних інновацій належить важлива роль у формуванні, використанні та відтворенні інвестиційного потенціалу як сукупності наявних коштів та можливостей їх використання в екологічно орієнтованій інноваційній сфері. Сегмент екологічних технологій є важливим чинником розвитку світової економіки. Близько 45% цього сегменту припадають на технологічні рішення в галузі енергозбереження. Темпи його економічного зростання становлять близько 5,4% на рік (згідно з оцінками експертів до 2020 р. це становитиме 2 200 млрд. євро на рік).

Екологічні субсидії є одними з найбільш часто вживаних інструментів екологічної політики розвинених країн. Вони можуть застосовуватися для заохочення суб'єктів господарювання, що використовують устаткування, яке знижує рівень забруднення навколишнього середовища. Крім того, підприємства можуть користуватися відразу декількома видами допомоги, а саме соціальними виплатами, компенсаціями за охорону навколишнього середовища, субсидіями, що заохочують екологічний контроль. Негативні наслідки застосування екологічних субсидій для конкурентоспроможності компенсуються вигодами для всієї економіки країни, зокрема поліпшенням якості життя, збільшенням рентабельності в секторах, що залежать від стану екології. Слід відзначити, що екологічні субсидії повинні створювати преференції для так званої зеленої економіки, екологічно безпечних джерел енергії, підприємств з екологічно безпечними системами управління відходами тощо.

Важливим інструментом екологізації є також фінансування виробництва екологічної продукції. Екологічні товари та послуги користуються більшим попитом, можуть мати вищу ціну і, відповідно, забезпечувати більший прибуток порівняно з традиційними [8, с. 124]. До провідних світових експортерів екологічних товарів варто віднести передусім промислово розвинені країни, серед яких першість за обсягами належить Німеччині, США, Японії, Італії, Франції тощо.

У зв'язку з цим заслуговує на увагу також аналіз імпорتنих тарифів на екологічні товари в різних регіонах світу, що дає змогу робити обґрунтовані висновки про вплив цієї продукції на конкурентний потенціал окремих регіональних ринків. Так, максимальні тарифи характерні для таких регіонів, як Південна Азія, Центральна Азія та Східна Європа, Кариби та Центральна Америка [9]. Суттєвим є той факт, що зазначені регіони відносяться до тих, які демонструють висхідні темпи зростання обсягів експорту товарів загалом. Це дає змогу розглядати високий рівень імпорتنих обмежень на екологічну продукцію як захист національних виробників товарів та послуг від надмірної конкуренції, оскільки привабливість екологічних товарів для споживачів є, безумовно, вищою навіть з урахуванням рівня їх вартості.

Висновки з проведеного дослідження. Сутність фінансового механізму забезпечення міжнародної торговельно-екологічної взаємодії полягає в органічному поєднанні принципів глобальної фінансової діяльності в екологічній сфері, методів, форм, інструментів, важелів її здійснення, які використовуються з метою досягнення екологічних цілей розвитку сучасного світу на всіх рівнях господарювання. А використання фінансового інструментарію торговельно-екологічної співпраці є основою формування фінансового механізму реалізації ефективного розвитку світової торгівлі з урахуванням екологічних викликів глобального економічного простору.

1. *Environment at a Glance: 2015* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/environment>.
2. *European investment bank* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/projects/loan/index.htm>.
3. *Global environment fund* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalenvironmentfund.com>.
4. Інвестиційний фонд НЕФКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nefco.org>.
5. *Environmental investments statistics. Eurostat* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu>.
6. *OECD. Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies*. – Paris, 2006. – 203 p.
7. Прокопенко О. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід : [монографія] / О. Прокопенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 392 с.
8. *Synergies between trade in environmental services and trade in environmental goods* / [R. Steenblik., D. Drouet, G. Stubbs]. – OECD Trade and Environment Working Paper No. 2005-01. – 2005.
9. *Trade in environmental goods and services: opportunities and challenges* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intracen.org>.

E-mail: albinutsa@rambler.ru

УДК 339.92:[339.13:061.1ЄС:004](477)

Швец А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР

У статті досліджено необхідність співпраці з країнами ЄС задля розвитку інформаційно-комунікаційного підприємництва в Україні. Охарактеризовано нові можливості включення країни до єдиної європейської цифрової інфраструктури, яка запланована у рамках Цифрового Співтовариства. Подано ключові сфери діяльності майбутнього європейського співтовариства. Визначено двосторонні переваги від співпраці у сфері цифрових технологій між Україною та ЄС, представлено соціально-економічний ефект від здійснення. Висвітлено основні аспекти співпраці з ЄС у рамках програми «Горизонт 2020» у напрямі інформаційно-комунікаційних технологій. Подано рекомендації щодо розроблення дорожньої карти з адаптації вітчизняного законодавства до ключових стандартів ЄС у цифровій сфері. Запропоновано ряд реформ, які необхідно здійснити на урядовому рівні задля включення України у європейську цифрову спільноту.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), веб-простір, цифрове співтовариство, ІТ-спільнота, цифровий простір, інформаційне суспільство.

ВКЛЮЧЕНИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

Швец А.И.

В статье исследована необходимость сотрудничества со странами ЕС для развития информационно-коммуникационного предпринимательства в Украине. Охарактеризованы новые возможности включения страны в единую европейскую цифровую инфраструктуру, предусмотренную в рамках Цифровой Сообщества. Поданы ключевые направления деятельности будущего европейского сообщества. Определены двусторонние преимущества от сотрудничества в сфере цифровых технологий между Украиной и ЕС, представлен социально-экономический эффект от их осуществления. Освещены основные аспекты сотрудничества с ЕС в рамках программы «Горизонт 2020» в направлении информационно-коммуникационных технологий. Даны рекомендации по поводу разработки дорожной карты по адаптации отечественного законодательства к ключевым стандартам ЕС в цифровой сфере. Предложен ряд реформ, которые необходимо осуществить на правительственном уровне для включения Украины в европейское цифровое сообщество.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), веб-пространство, цифровое сообщество, ИТ-сообщество, цифровое пространство, информационное общество.

INCLUSION OF UKRAINIAN MARKET OF INFORMATION
AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN EUROPEAN DIGITAL SPACE

Shvets A.

The article reveals the necessity of cooperation with the EU for the development of information and communication businesses in Ukraine. Characterized new features of include the country to the European digital infrastructure that is planned as a part of Digital Community. Presented key areas of the future of the European community. Identified bilateral benefits of cooperation in the field of digital technology between Ukraine and the EU, represented by the socio-economic effect from the implementation. Characterized the basic aspects of cooperation with the EU in the framework of the program "Horizon 2020" towards ICT. Proposed the recommendations for the development of a roadmap for adaptation of national legislation with the key EU standards in the digital sphere. Recommended a series of reforms that must be implemented at the government level for inclusion of Ukraine to the European digital community.

Keywords: information and communication technologies (ICT), web space, digital community, IT-community, digital space, information society.

Постановка проблеми. У розвинутих країнах сучасні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) вже стали базовими (наскрізними) технологіями в усіх сферах народного господарства і життя суспільства. Потрібно переглянути ставлення до нової економіки, щоб не залишитися поза світовим економічним розвитком. Для цього необхідне поєднання традиційних виробництв з інформаційною економікою, що робить можливим охопити телекомунікаційними і програмно-інформаційними технологіями усі сфери життя, а обмін інформацією створить спільні електронні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключову роль інформаційних технологій, що супроводжують соціально-економічні процеси в країні, висвітлює С.В. Коляденко [1]. Розвиток інформаційного суспільства в Україні, глобальні виклики та можливості висвітили Д.В. Дубов, М.А. Ожеван, С.Л. Гнатюк [2]. Основні тенденції міжнародної торгівлі ІКТ-товарами у розрізі країн за різним рівнем економічного розвитку висвітили З.М. Яремко та Р.В. Микитюк [3]. Натомість у працях згаданих вище вчених не приділено достатньої уваги інтеграції України у європейську цифрову спільноту та співпраці з країнами ЄС задля розвитку інформаційно-комунікаційного підприємництва в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження необхідності співпраці з країнами ЄС задля розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифрове співтовариство – ініціатива Євросоюзу із поєднання комунікаційних ринків 28 країн ЄС і 6 країн Східного партнерства, включаючи Україну, задля спрощення процесу обміну інформацією між країнами-учасницями, підвищення надійності захисту систем та даних, а також розширення бізнес-можливостей країн-учасниць цифрової спільноти.

За словами єврокомісара з питань цифрової економіки і суспільства Гюнтера Еттінгера, цифрова спільнота сприятиме подальшому об'єднанню України з Євросоюзом та створить передумови для прискорення розвитку економіки України, розширить можливості для малого та середнього бізнесу і спрощення бюрократичних процедур між країнами. Єврокомісар також зауважив, що ЄС та іншим країнам потрібна спільна цифрова мова, спільні цифрові стандарти, щоб забезпечити кібербезпеку, надійність роботи цифрових мереж та дотримання прав власності на дані. Для цього слід створювати наднаціональні системи, пан'європейські мережі, щоб посилити надійність національних правил кожної окремої країни [4].

Цифрове співтовариство як віртуальна ІТ-спільнота призначена для створення спільного інформаційного (цифрового) поля з метою реалізації проєктів з мережевої та інформаційної без-

пеки, кібербезпеки, електронної ідентифікації і довірчих послуг, цифрових навичок та просування інновацій, електронного урядування та відкритих даних.

Щоб витримати конкуренцію з північноамериканськими та далекосхідними економіками, Євросоюз потребує 600–700 млрд. євро інвестицій у розвиток цифрової економіки країн-членів співтовариства, а також країн, які не є членами ЄС, зокрема Швейцарії, України та держав Західних Балкан, але які є частиною загальноєвропейської інфраструктури. Зазначені кошти мають бути спрямовані на розвиток волоконно-оптичних мереж і запуск стільникового зв'язку п'ятого покоління (5G). У 2015 році ЄС зробив дослідження цифрової інфраструктури України. Результати показали, що економічний ефект під час зростання абонентської бази широкосмугового інтернет-доступу (ШСД) на кожні 10% користувачів експерти оцінили в додаткові 4–6 млрд. євро на рік до ВВП країни. Якщо зараз проникнення ШСД становить 33% в середньому по країні, то за досягнення 43% економічний ефект сягне 5 млрд. євро на рік. Тільки рік тому Україна подолала «розрив в 3G», що скоротило його 10-річне відставання від Європи на п'ять-шість років. У зв'язку з цим на комісії ЄС з питань інформаційного суспільства Україна була запропонована як «тестовий полігон» для розроблення, випробування та впровадження 5G-технологій, оскільки наявні всі передумови для цього: висококваліфіковане інженерні та ІТ-кадри, технологічні й інноваційні традиції, а також наявний «цифровий розрив», коли стрибок від однієї технології до іншої може мати максимальний ефект [5].

Приєднання України до Цифрового співтовариства ЄС є дуже важливим кроком для нашої країни, оскільки це дасть змогу «зняти кордони» між нашою державою і європейськими країнами, запровадити єдині стандарти, вжити заходів щодо лібералізації та контролю цифрового ринку, запустити спільні фінансові проекти. Україна стане першим стратегічним партнером Цифрового співтовариства, не враховуючи країни Євросоюзу [6].

Тісна співпраця у сфері цифрових технологій сприятиме розвитку економіки та суспільства в інтересах як України, так і ЄС. Приєднавшись у червні 2015 року до Декларації першого засідання міністрів «Східного партнерства ЄС» з питань цифрової економіки, Україна підтвердила свої наміри та готовність співпрацювати з ЄС та сусідами ЄС у цій сфері.

Одним із першочергових пріоритетів Європейської комісії є скасування регуляторних та інших бар'єрів задля створення Єдиного цифрового ринку протягом найближчих років. Реалізація цієї ініціативи може забезпечити щороку 415 млрд. євро надходжень до економіки ЄС (обсяг якої становить 14 трлн. євро), а також сприяти створенню сотень тисяч нових робочих місць. За кількістю висококваліфікованого людського капіталу Україна займає провідну позицію у сфері інформаційно-комунікаційних технологій у Центральній та Східній Європі [7].

Згідно з нещодавно опублікованим Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) Глобальним звітом про розвиток інформаційних технологій – 2016 (The Global Information Technology Report) Україна за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій минулого року посіла 64 рейтингову позицію серед 139 країн світу, покращивши за рік результати на 7 пунктів. В основі рейтингової оцінки застосовано Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index 2016), який визначає рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у країнах світу. Індекс складається з таких чотирьох субіндексів, як наявність умов для розвитку ІКТ; готовність; субіндекс використання ІКТ урядом, бізнесом і суспільством; субіндекс впливу ІКТ на розвиток країни [8].

У рамках співпраці з Європейським Союзом Україна приєдналась до програми «Горизонт 2020», основною метою якої є сприяння сталому розвитку економіки країн Європейського Союзу та асоційованих країн шляхом підтримки наукових досліджень та інновацій у ключових напрямках розвитку економіки та суспільства. Конкурси програми (Calls) мають на меті підтримку партнерства між приватним та державним секторами (PPP), що відкриватимуть перед

Європою нові можливості та дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність європейського ринку в багатьох галузях ІКТ. Зокрема, як зазначено в Робочій програмі на 2016–2017 роки, йдеться про галузі електроніки, фотоніки, робототехніки, а також про сфери Big Data, обчислювальної техніки, вбудованих та мережевих систем. Саме ці галузі, на думку Європейської комісії, мають найбільший потенціал для збереження лідерських позицій Європи на світовому ринку [9].

Для включення України у європейську цифрову спільноту необхідно вирішити суттєві проблеми з формування та реалізацією ефективної державної політики, зокрема у сфері створення сприятливих умов для ведення ІКТ-бізнесу, оскільки:

- існують обтяжливі процедури виходу на ринок телекомунікацій, зокрема суб'єкти господарювання, крім включення до реєстру операторів, провайдерів телекомунікацій, залежно від виду діяльності, як правило, зобов'язані отримувати ліцензію на вид діяльності у сфері телекомунікацій та/або ліцензію на користування радіочастотним ресурсом України, та/або дозвіл на використання номерного ресурсу;

- недостатньо врегульовані відносини для забезпечення економічної конкуренції на ринках деяких телекомунікаційних послуг, а саме на законодавчому рівні не визначено засади проведення аналізу ринків телекомунікаційних послуг, перелік регуляторних зобов'язань для операторів, провайдерів телекомунікацій з істотною ринковою перевагою і повноваження національного регулятора щодо їх застосування; відсутні ефективні механізми нагляду (контролю) у сфері телекомунікацій, спрямовані на запобігання порушенням та зниження потенційно можливого тиску на суб'єкти господарювання, зменшення кількості перевірок таких суб'єктів; невиконання в повному обсязі Закону України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» [10].

Отже, для створення єдиного цифрового ринку між Україною та ЄС необхідно розробити дорожню карту щодо вирішення суттєвих проблем з формування та реалізацією ефективної державної політики у сфері ІКТ, гармонізацією вітчизняного законодавства і правил захисту прав споживачів до ключових стандартів ЄС у цифровій сфері. Включення України в єдиний європейський цифровий економічний простір має позитивно відобразитися на розвитку вітчизняної економіки, зокрема на ринку ІКТ, оскільки вплине на підвищення продуктивності праці, створення інноваційних робочих місць, цифрових активів; покращення доступу до глобальних ринків; підвищення конкурентоздатності мікропідприємств, а також малих і середніх підприємств; підвищення якості надання державних послуг; подолання цифрового розриву між людьми та іншими країнами тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Як випливає з дослідження, для подальшого ефективного розвитку ринку ІКТ в Україні та його включення у європейський цифровий простір слід суттєво покращити цифрову інфраструктуру та технології. Отже, КМУ спільно з Верховною Радою України повинні об'єднати зусилля для здійснення реформ, серед яких мають сформувати сприятливі умови для ведення ІТ-бізнесу; захистити та підтримати національного ІТ-товаровиробника; створити умови для розширення експорту вітчизняного цифрового продукту; створити фінансово самодостатні і розвинуті регіони для інноваційних форм ведення ІТ-бізнесу; створити правову базу та гармонізувати українське законодавство у сфері ІТ із законодавством ЄС.

1. Коляденко С.В. *Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі* / С.В. Коляденко // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. – 2016. – № 6. – С. 105–112.

2. *Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп.* / [Д.В. Дубов, О.А. Ожеван, С.Л. Гнатюк]. – К. : НІСД, 2010. – 64 с.

3. Яремко З.М. Основні тенденції сучасної міжнародної торгівлі ІКТ-товарами / З.М. Яремко, Р.В. Микитюк // Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2016. – № 1 (6). – С. 96–103
4. Приєднання України до цифрового співтовариства ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://logist.fm/news/priiednannya-ukrayini-do-cifrovogo-spivtovaristva-ies>.
5. Оліярник М.О. Євросоюз включив Україну у свій план з цифровізації / М.О. Оліярник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/tech/jevrosojuz-vkljuchiv-ukrajini-u-svij-investplan-po-tsifrovizatsiji-na-700-mlrd-jevro.html>.
6. Приєднання до Цифрового співтовариства ЄС дозволить Україні в майбутньому залучити близько 5 млрд. євро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unian.ua/eurobusiness/1509029-priiednannya-do-tsifrovogo-spivtovaristva-es-dozvolit-ukrajini-v-maybutnomu-zaluchiti-blizko-5-mlrd-evro.html>.
7. Гройсман В.Б. Цифрове Співтовариство: Україна та ЄС готують спільний проект в сфері цифрового ринку / В.Б. Гройсман, В. Оттінгер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/06/29/7051397>.
8. Рейтингові оцінки України за індексом мережевої готовності 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/rejtyngovi-ocinky-ukrayiny-za-indeksom-merzhevoyi-gotovnosti-2016>.
9. Робоча програма 2016–2017 рр. за напрямом «Інформаційні та комунікаційні технології»: мета та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.ua/1538-2>.
10. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» : Постанова Верховної Ради України від 31 березня 2016 року № 1073-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1073-19#n13>.

E-mail: anzhela.shvets@ukr.net

УДК 637.5

Бергер А.Д.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджуються сучасний стан та перспективи розвитку м'ясопереробної галузі України. Виявлено такі негативні тенденції у розвитку тваринництва як сировинної бази м'ясопереробної галузі за період 1990–2015 років: зниження обсягів виробництва яловичини, зміни у структурі обсягів виробництва м'яса за видами, збитковість вирощування великої рогатої худоби, птиці; скорочення державної підтримки розвитку тваринництва. Ці тенденції відобразилися на сучасному стані м'ясопереробної галузі за період 1990–2015 років: незабезпеченість вітчизняною якісною сировиною у достатній кількості; зниження обсягів виробництва м'яса, ковбасних виробів, м'ясних консервів; фактичне відставання споживання м'яса на одну особу в рік від раціональної норми споживання МОЗ; суттєве підвищення цін на м'ясо та м'ясні продукти тощо.

Ключові слова: м'ясопереробна галузь, тваринництво, розвиток, сучасний стан, тенденції, м'ясо і м'ясна продукція.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Бергер А.Д.

В статье исследуются современное состояние и перспективы развития мясоперерабатывающей отрасли Украины. Выявлены следующие негативные тенденции в развитии животноводства как сырьевой базы мясоперерабатывающей отрасли за период 1990–2015 годов: снижение объемов производства говядины, изменения в структуре объемов производства мяса по видам, убыточность выращивания крупного рогатого скота, птицы; сокращение государственной поддержки развития животноводства. Эти тенденции отразились на современном состоянии мясоперерабатывающей отрасли за период 1990–2015 годов: необеспеченность отечественным качественным сырьем в достаточном количестве; снижение объемов производства мяса, колбасных изделий, мясных консервов; фактическое отставание потребления мяса на душу населения в год от рациональной нормы потребления МОЗ; существенное повышение цен на мясо и мясные продукты и др.

Ключевые слова: мясоперерабатывающая отрасль, животноводство, развитие, современное состояние, тенденции, мясо и мясная продукция.

CURRENT TRENDS IN UKRAINE MEAT INDUSTRY

Berger A.

The article examines the current state and prospects of development of meat industry. Revealed the following negative trends in livestock a source of raw materials meat processing industry for the period 1990–2015 years: the decline in beef production, changes in the structure of meat production by species,

growing loss of cattle, poultry; reduction of government support livestock development. These trends are reflected in the present state of meat processing industry for the period 1990–2015 years: no domestic supply of quality raw materials in sufficient quantity; reduced production of meat, sausages, canned meat; actual backlog meat consumption per person per year on rational consumption norms of Ministry of Health; a significant increase in prices for meat and meat products and soon.

Keywords: meat industry, animal husbandry, development, current status, trends, meat and meat products.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України є стратегічною галуззю економіки, від якої залежить добробут українського народу, тому його прискорений розвиток сприяє подоланню кризових явищ і забезпеченню сталого економічного зростання країни. У сучасних умовах постає проблема забезпечення агропромисловим комплексом продовольчої безпеки країни та активізації зовнішньої торгівлі.

М'ясопереробна галузь залишається для України пріоритетною і стратегічною. Посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти висувають нові вимоги до розвитку м'ясопереробної галузі: відповідність міжнародним стандартам якості, екологічності та безпеки; перехід на інноваційну модель розвитку галузі та активне впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій виробництва на основі комплексного використання сировини тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану м'ясопереробної галузі присвячені праці О.І. Драган [1], В.І. Ємцева [2], П.О. Заремби [3], С.В. Коляденка [4], Е.А. Науменко [5], М.В. Руденка [6], І.О. Седікової [7], І.В. Федулової [9], В.О. Янкового [8] та інших вітчизняних учених-економістів. У проведених дослідженнях аналізувалися різні аспекти становлення розвитку м'ясопереробної галузі, пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо забезпечення підвищення ефективності її функціонування. Однак розвиток м'ясопереробної галузі вимагає постійного моніторингу не вирішених проблем з урахуванням політичних, фінансових, інноваційних та інших аспектів, які недостатньо висвітлені в наукових працях.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та узагальнення аспектів сучасного стану та перспектив розвитку м'ясопереробної галузі. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення такого завдання, як аналіз тенденцій у розвитку м'ясопереробної галузі за період 1990–2015 років.

Виклад основного матеріалу дослідження. М'ясопереробна галузь належить до однієї з головних в структурі харчової переробної промисловості і має вагомe значення для забезпечення продовольчої безпеки країни. Так, зокрема, в Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року та у Постанові Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року» від 17 листопада 2013 року передбачається 80-відсоткове забезпечення споживання м'яса за рахунок внутрішнього виробництва.

Постанова Кабінету Міністрів базується на розрахунках Інституту аграрної економіки, які передбачають що обсяги виробництва м'яса (в забійній вазі) в Україні у 2015 році мають бути доведені до 3 127 тис. т, у 2020 році – 4 302 тис. т, у 2030 році – 5 056 тис. т [10].

На сучасному етапі основною проблемою стратегічного розвитку м'ясопереробної галузі є дефіцит вітчизняної сировини через кризовий стан тваринництва. Негативні зміни у виробництві основних видів тваринницької продукції є наслідком системних перетворень суспільно-економічних відносин в агропромисловому комплексі, коли були зруйновані великі та спеціалізовані господарства з вирощування та відгодівлі худоби, свиней. За період 1990–2015 років виробництво продукції тваринництва у всіх категоріях сільськогосподарських підприємств зменшилося до 53,3% порівняно з 1990 роком: у сільськогосподарських підприємствах – до 47,2%; у господарствах населення – до 68,2%, дані наведені в табл. 1.

**Таблиця 1. Виробництво продукції тваринництва за категоріями господарств
(у забійній вазі), тис. тонн***

Господарства	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Усіма категоріями господарств, тис. т	4 358	2 294	1 663	1 597	2 059	2 322,6
у % до 1990 року;	100	52,6	38,2	36,7	47,3	53,3
у % до попереднього періоду	–	52,6	72,50	96,0	128,9	112,8
– сільськогосподарські підприємства, тис. т	3 099	1 100	438	588	1 134,4	1 463,4
у % до 1990 року;	100	35,5	14,1	19,0	36,6	47,2
у % до попереднього періоду	–	35,5	39,8	134,3	192,9	129,0
– господарства населення, тис. т	1 259	1 194	1 225	1 009	924,6	859,2
у % до 1990 року;	100	94,8	97,3	80,2	73,4	68,2
у % до попереднього періоду	–	94,8	102,6	82,4	91,6	92,9

* розраховано за даними Держкомстату України [11]

Водночас з 2005 року відбувається збільшення виробництва продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами а саме на 34,3% у 2005 році, на 92,9% у 2010 році, на 29% у 2015 році.

Зміни позначилися на структурі господарств за категоріями, які займаються виробництвом продукції тваринництва. Так, у структурі господарств частка сільськогосподарських підприємств порівняно з 1990 роком зменшилася, а саме у 1995 році – на 23,2%, у 2000 році – на 44,8%; у 2005 році – на 34,3%, у 2010 році – на 16%, у 2015 році – на 8,5%, за рахунок збільшення частки господарств населення.

Динаміка розвитку тваринницької галузі за 25 років свідчить про глибоку кризу: поступове скорочення обсягів поголів'я великої рогатої худоби у 1995 році – на 5 570,5 тис. голів (22,1%), у 2000 році – на 14 568,3 тис. голів (57,8%), у 2005 році – на 18 291,9 тис. голів (72,6%), у 2010 році – на 20 368,1 тис. голів (80,8%), у 2015 році – на 21 310,8 тис. голів (84,6%); свиней у 1995 році – на 6 001,2 тис. голів (30,1%), у 2000 році – на 9 873,8 тис. голів (49,5%), у 2005 році – на 13 480,6 тис. голів (67,6%), у 2010 році – на 12 370,1 тис. голів (62%), у 2015 році – на 12 596 тис. голів (63,1%); нарощування обсягів вирощування птиці з 2015 року до 90,3% порівняно з 1990 роком, дані наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Стан тваринництва за 1990–2016 роки*

Рік	Поголів'я худоби та птиці станом на 1 січня року, тис. голів							
	Велика рогата худоба	Поточний рік / до 1990 року, %	Свині	Поточний рік / до 1990 року, %	Вівці і кози	Поточний рік / до 1990 року, %	Птиця, млн. голів	Поточний рік / до 1990 року, %
1990	25 194,8	100,0	19 946,7	100	9 003,1	100,0	255,1	100
1995	19 624,3	77,9	13 945,5	69,9	5 574,5	61,9	164,9	64,6
2000	10 626,5	42,2	10 072,9	50,5	1 884,7	20,9	126,1	49,4
2005	6 902,9	27,4	6 466,1	32,4	1 754,5	19,5	152,8	59,9
2010	4 826,7	19,2	7 576,6	38,0	1 832,5	20,4	191,4	75,0
2014	4 534,0	18,0	7 922,2	39,7	1 735,2	19,3	230,3	90,3
2015	3 884	15,4	7 350,7	36,9	1 371,1	15,2	213,3	83,6
2016	3 750,3	14,9	7 079	35,5	1 325,3	14,7	204,0	80,0

* розраховано за даними Держкомстату України [11]

Скорочення на 1 січня 2016 року порівняно з 1990 роком поголів'я великої рогатої худоби до 3 750,3 тисяч голів (або на 85,1%) та свиней до 7 079 тисяч голів (або на 64,5%) відобразилося на суттєвому зниженні обсягів м'яса у забійній вазі до 2 322,6 тис. т (або на 46,7%), дані наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Обсяги м'яса у забійній вазі за 1990–2015 роки*

Рік	Обсяги м'яса (у забійній вазі), тис. тонн	Поточний рік до 1990 року, %	Поточний рік до попереднього року, %
1990	4 357,8	100	100
1995	2 293,7	52,6	85,7
2000	1 662,8	38,2	98,1
2005	1 597,0	36,7	99,8
2010	2 059,0	47,3	107,4
2015	2 322,6	53,3	98,5

* розраховано за даними Держкомстату України [11; 12]

З 2009 року відзначається поступове збільшення обсягів виробництва м'яса (у забійній вазі) до попереднього періоду: у 2010 році – на 7,39%; у 2011 році – на 4,12%; у 2012 році – на 3,07%; у 2013 році – на 8,14%, у 2014 році – на 14,6%. Водночас у 2015 році має місце зниження обсягів виробництва м'яса, а саме на 37 тис. тонн, або на 1,6% [11; 12]. Скорочення обсягів виробництва яловичини та свинини змінили структуру виробництва м'яса за видами на користь м'яса птиці, дані наведені в табл. 4.

Таблиця 4. Виробництво м'яса за видами (у забійній вазі) за 1990–2015 роки, тис. тонн*

Види м'яса	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Яловичина	1 996	1 185,9	754	562	427,7	383,2
у % до 1990 року	100	59,4	37,8	28,2	21,4	19,2
Свинина	1 576	806,9	676	494	631,2	759,5
у % до 1990 року	100	51,2	42,9	31,4	40,1	48,2
Баранина і козлятина	45,8	39,5	17	16	21	14,0
у % до 1990 року	100	86,3	37,1	34,9	45,9	30,6
М'ясо птиці	698,1	235,2	193	497	953,5	1 142,7
у % до 1990 року	100	33,7	27,7	71,2	в 1,4 рази	в 1,6 рази
М'ясо кролів	30,2	19,4	14	13	13,5	13,9
у % до 1990 року	100	64,2	46,4	43,1	44,7	46,0
Конина	11,7	6,8	9	15	12	9,9
у % до 1990 року	100	58,1	76,9	в 1,3 рази	102,6	84,6
Усього	4 357,8	2 293,7	1 663	1 597	2 059	2 322,6
у % до 1990 року	100	52,6	38,2	36,7	47,9	53,3

* розраховано за даними Держкомстату України [11; 12]

Негативні тенденції розвитку тваринництва за 1991–2015 роки порівняно з 1990 роком призвели: 1) до зниження обсягів виробництва яловичини (у забійній вазі): у 1995 році – на 40,6%, у 2000 році – на 62,2%, у 2005 році – на 71,8%, у 2010 році – на 78,6%, у 2015 році – на 80,8%; 2) до зниження обсягів виробництва свинини (у забійній вазі): у 1995 році на 48,8%, у 2000 році – на 57,1%; у 2005 році – на 68,6%, у 2010 році – на 59,9%, у 2015 році – на 51,8%; 3) до зниження

обсягів виробництва м'яса птиці (у забійній вазі): у 1995 році – на 66,3%, у 2000 році – на 72,3%, у 2005 році – на 28,8% та збільшення у 2010 році в 1,4 рази, у 2015 році – в 1,6 рази; 4) до зниження обсягів виробництва конини (у забійній вазі): у 1995 році – на 41,9%, у 2000 році – на 23,6%, та збільшення у 2005 році – в 1,3 рази, 2010 році – на 2,6%, у 2015 році відзначається зменшення на 15,4% через низький купівельний попит; 5) виробництво баранини та козлятини і м'яса кролів (у забійній вазі) залишається на рівні до 30%.

Зміни обсягів виробництва м'яса за видами (у забійній вазі) відобразилися на їх структурі (рис. 1).

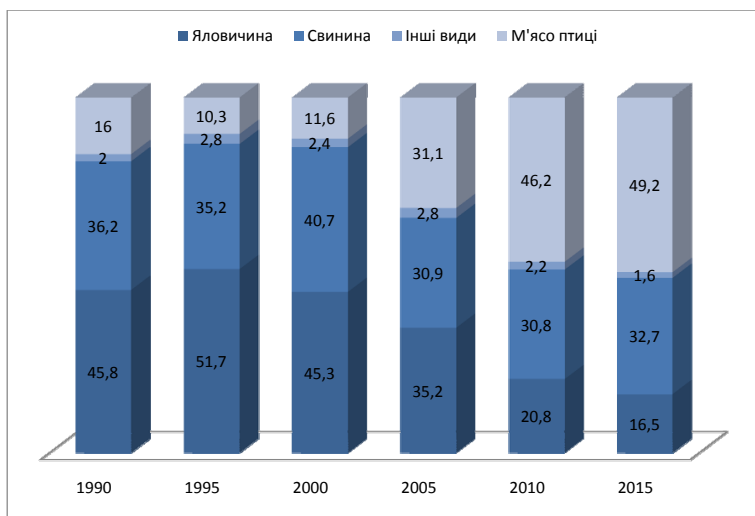


Рис. 1. Структура виробництва м'яса за видами (у забійній вазі), %

Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на 2015 рік передбачалися забезпечення поступового збільшення чисельності високопродуктивних молочних корів у сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах та доведення його у 2015 році до 1,7–1,9 млн. голів шляхом власного відтворення і організації закупівлі ремонтних телиць за межами України. Зокрема, доведення у 2015 році виробництва м'яса до 5,1 млн. т, щоб забезпечити фізіологічну норму споживання м'яса та м'ясопродуктів на рівні 80 кг на одну особу в рік [10]. Як свідчать фактичні дані 2015 року, Державна цільова програма щодо виробництва м'яса залишається нереалізованою на 54,5%.

Наявний рівень державної підтримки розвитку АПК є недостатнім для забезпечення належного пільгового кредитування і оподаткування, надання дотацій, регулювання цін, дані наведені в табл. 5.

Дані табл. 5 свідчать про те, що державна підтримка розвитку тваринництва за період 2005–2014 років відбувалася переважно за рахунок збільшення дотацій на підставі податку на ПДВ. Згідно з Постановою про звіт про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» на державну підтримку галузі тваринництва планувалося виділити 250 млн. грн., фактично було виділено 40,585 млн. грн., або 16,2% [14]. Без державної підтримки вітчизняне тваринництво не зможе стати прибутковим та конкурентоспроможним. Існує потреба у державних бюджетних дотаціях та компенсаціях, пільгах, інвестиціях для сільськогосподарських підприємств щодо фінансування програм: 1) створення сучасних спеціалізованих ферм, тваринницьких комплексів з відгодівлі великої рогатої худоби та свиней, які дають змогу зни-

зити рівень забруднення, скоротити обсяги відходів виробництва й істотно знизити екологічне навантаження в районах розміщення; 2) формування системи виробництва кормів, спрямованої на повне забезпечення повноцінними кормами власного виробництва усього поголів'я м'ясного напрямку з урахуванням зарубіжного досвіду; 3) залучення інновацій в галузь тваринництва тощо.

Таблиця 5. Державна підтримка розвитку тваринництва на 2005–2014 роки, млн. грн.*

Показник	Роки									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
За рахунок бюджетною догацій	311,1	331,2	810,8	1 060,7	196,6	204,5	269,5	101,1	437,0	241,7
У % до 2005 року	100	106,5	в 2,6 рази	в 3,4 рази	63,2	65,7	86,6	32,5	140,5	77,7
За рахунок податку на додану вартість	407,2	489,8	466,1	881,8	983,7	992,4	1 501,9	818,1	1 910,7	2 576,9
У % до 2005 року	100	120,3	114,5	в 2,1 рази	в 2,4 рази	в 2,4 рази	в 3,7 рази	в 2,0 рази	в 4,7 рази	в 6,3 рази
Всього	718,3	821,0	1 276,9	1 862,5	1180,3	1196,9	1 771,4	919,2	2 347,7	2 818,6
У % до 2005 року	100	114,3	178,0	в 2,6 рази	165,0	166,6	в 2,5 рази	127,9	в 3,3 рази	в 3,9 рази

* розраховано за даними Держкомстату України [12; 13]

Показники ефективності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах за 1990–2015 роки наведені в табл. 6.

Таблиця 6. Ефективність сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах за 1990–2015 роки

Показник	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Прибуток, збиток (–) від реалізації продукції сільськогосподарської продукції, млн. грн.	11 422,8	675,6	–121,4	1 253,2	12 750	87 667,3
у тому числі продукції тваринництва, млн. грн.	4 362,8	–477,1	–1 955,9	353	1 374,6	7 697,8
Рентабельність виробництва продукції тваринництва, %	22,2	–16,5	–33,8	5,0	7,8	22,6
Рентабельність виробництва основних видів продукції:						
– великої рогатої худоби на м'ясо;	20,6	–19,8	–42,3	–25	–35,9	–17,9
– свині на м'ясо;	20,7	–16,7	–44,3	14,9	–7,8	6,6
– вівці та кози на м'ясо;	2,3	–31,9	–46,4	–32,9	–29,5	–26,6
– птиці на м'ясо	17,0	–18,4	–33,2	24,9	–4,4	–6,1

Джерело: [11; 12]

Як свідчать фактичні дані, тваринницька продукція залишається збитковою, особливо критичним є вирощування великої рогатої худоби, яке має таку рентабельність: у 1995 році – (–16,7%), 2000 році – (–44,3%), 2005 році – 25%, 2010 році – (–35,9%), 2015 році – (–17,9%).

Низька або від'ємна рентабельність виробництва тваринницької продукції має такі причини: довготривалий період технологічного циклу виробництва тваринницької продукції; умови утримання; уповільнений обіг капіталу; відсутність належної кормової бази; збільшення матеріальних витрат на вирощування худоби.

Проблеми відродження вітчизняного тваринництва потребують комплексного вирішення як з боку держави, так і з боку сільськогосподарських та переробних підприємств шляхом формування вертикально-інтегрованих структур, що дають можливість залучити інвестиції; знизити витрати на виробництво тваринницької продукції; забезпечити високу якість виробництва і продукції відповідно до європейських стандартів; удосконалити цінову політику тощо.

За період 1990–2015 років обсяги виробництва м'ясної продукції зазнали значних змін, дані наведені у табл. 7.

Таблиця 7. Обсяги виробництва м'ясної продукції в Україні за 1990–2015 роки*

Номенклатура продукції	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії, тис. тонн	2 763	957	400	625	1 066	1 238,1
У % до 1990 року	100	34,6	14,5	22,6	38,6	44,8
У % до 1995 року	x	100	41,8	65,3	111,5	129,4
У % до 2000 року	x	x	100	156,0	в 2,7 рази	в 3 рази
Ковбасні вироби, тис. тонн	900	277	175	309	283	236
У % до 1990 року	100	30,8	19,4	34,3	31,5	26,2
У % до 1995 року	x	100	63,2	111,5	102,2	85,4
У % до 2000 року	x	x	100	176,6	161,7	в 1,3 рази
М'ясні консерви, млн. умовних банок	247,0	159	68	26,4	10,0	16,7
У % до 1990 року	100	64,4	27,5	10,7	4,0	6,8
У % до 1995 року	x	100	42,8	16,6	6,3	10,5
У % до 2000 року	x	x	100	38,8	7,4	24,6

* розраховано за даними Держкомстату України [12]

Виробництво м'ясної продукції за 25 років порівняно з 1990 роком свідчить про максимальне зниження його обсягів у 2000 році, а саме про зниження обсягів м'яса, включаючи субпродукти I категорії, на 85,5%, ковбасних виробів – на 80,6%; м'ясних консервів – на 72,5%.

Порівняно з 2000 роком динаміка виробництва м'яса, включаючи субпродукти I категорії, та ковбасних виробів за період 2001–2015 років має тенденцію до зростання. Так, у 2015 році забезпечено рівень виробництва порівняно з 1990 роком: м'яса, включаючи субпродукти I категорії, – на 44,8%, ковбасних виробів – на 26,2%; м'ясних консервів – на 6,8%.

Виробництво м'ясних консервів має тенденцію до зниження: у 1995 році – на 35,6%, у 2000 році – на 72,5%, 2005 році – на 89,3%, у 2010 році – на 96%, у 2015 році – на 93,2%, що пов'язано із зниженням попиту на продукцію через високі ціни. Річне споживання м'яса в Україні на одну особу наведено у табл. 8.

Таблиця 8. Споживання м'яса в Україні (на одну особу за рік, в кг) за 1990–2015 роки*

Вид продукції	1990	1995	2000	2005	2010	2015
М'ясо і м'ясопродукти	84,0	44,5	33,8	39,1	52,0	50,9
У % до раціональної норми споживання МОЗ України на (80 кг/ос.)	105	55,6	42,3	48,9	65,0	63,6

* розраховано за даними Держкомстату України [15]

Фактичне відставання споживання м'яса на одну особу в рік від раціональної норми споживання МОЗ (80 кг) складає: у 1995 році – 44,4%, у 2000 році – 57,7%, у 2005 році – 51,1%, у

2010 році – 35%, у 2015 році – 36,4%. Це має негативні наслідки, а саме зниження річного забезпечення населення країни енергетично цінними продуктами харчування.

Недостатній обсяг м'яса та м'ясопродуктів за скорочення їх виробництва було перекрито імпортом м'яса та м'ясопродуктів. Так, порівняно з 2000 роком імпорт м'яса збільшився у 2005 році в 9 разів, максимальний обсяг спостерігався у 2008 році, а саме 550 тис. т; у 2010 році – 578 тис. т.

У 2015 році імпорт зменшився до рівня 1995 року – 158 тис. т. Свинина складає 59% всього імпорту м'яса. Баланс споживання і виробництва м'яса та м'ясопродуктів за 1995–2015 роки наведено у табл. 9.

Таблиця 9. Баланс споживання і виробництва м'яса та м'ясопродуктів за 1995–2015 роки

№ п/п	Показник (у тис. тонн)	1995	2000	2005	2010	2015
1.1	Виробництво	2 294	1 663	1 597	2 059	2 323
1.2	Зміна запасів на кінець року	11	-82	-11	-3	-1
1.3	Імпорт	184	38	325	378	158
	<i>Всього ресурсів</i>	<i>2 118</i>	<i>1 783</i>	<i>1 933</i>	<i>2 440</i>	<i>2 482</i>
2.1	Експорт	19	163	82	48	245
2.2	Витрати на нехарчові цілі	86	9	7	8	8
	Фонд споживання	2 002	1 611	1 844	2 384	2 179

Джерело: [15]

Експорт м'яса та м'ясопродуктів порівняно з 2000 роком знизився, а саме у 2005 році – на 49,7%, у 2010 році – на 70,6%, та збільшився, а саме у 2015 році в 1,5 рази за рахунок експорту курятини.

Середні оптово-відпускні ціни на м'ясо та м'ясопродукти України в 1995–2015 роках наведені у табл. 10.

Таблиця 10. Середні оптово-відпускні ціни на м'ясо та м'ясопродукти України у 1995–2015 роках, грн./кг*

№	Продукція	Роки				
		1995	2000	2005	2010	2015
1	М'ясо <i>У % до 1995 року</i>	1,89 <i>100</i>	4,82 <i>в 2,6 рази</i>	22,05 <i>в 11,7 рази</i>	32,20 <i>в 17 разів</i>	72,86 <i>в 38 рази</i>
2	Варена ковбаса (Лікарська в/г) <i>У % до 1995 року</i>	2,10 <i>100</i>	5,14 <i>в 2,5 рази</i>	7,80 <i>в 3,7 рази</i>	25,35 <i>в 12 разів</i>	78,55 <i>в 37 разів</i>
3	Пельмені <i>У % до 1995 року</i>	0,45 <i>100</i>	2,95 <i>в 6,6 рази</i>	12,45 <i>в 28 разів</i>	28,15 <i>в 63 рази</i>	54,08 <i>в 120 разів</i>
4	Яловичина тушкована в/г (банка № 12) <i>У % до 1995 року</i>	1,22 <i>100</i>	4,64 <i>в 3,8 рази</i>	8,95 <i>в 7,3 рази</i>	12,04 <i>в 9,9 рази</i>	32,55 <i>в 27 разів</i>

* розраховано за даними Держкомстату України [11; 12]

Спостерігалось таке зростання оптово-відпускних цін на м'ясо та м'ясопродукти за період 1995–2015 років: на м'ясо в 38 рази; на варену ковбасу Лікарську в/г в 37 разів; на м'ясні напівфабрикати (пельмені) в 120 разів; на консерви «Яловичина тушкована» в/г в 27 разів, що пов'язано із зростанням закупівельних цін на худобу, свиней, птицю, збільшенням цін на паливо-енергетичні ресурси, пакувальні матеріали та інші витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Ковбасні вироби залишаються улюбленим вітчизняним продуктом, який масово споживають усі прошарки населення. Факторами, які впливають на споживання різних видів ковбасних виробів, є вік, стан здоров'я, звички в харчуванні та рівень доходів (рис. 2).

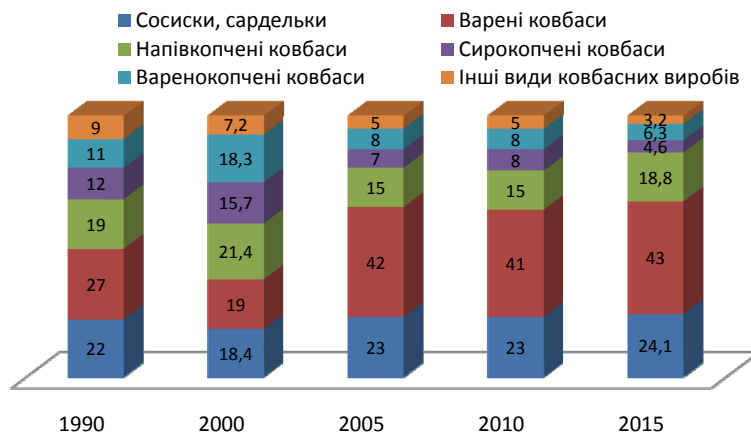


Рис. 2. Структура споживання ковбасних виробів, % [12]

Інновації у м'ясопереробній галузі пов'язані з використанням імпортних добавок (емульгаторів, барвників, ароматизаторів, стабілізаторів, фосфатів, консервантів тощо), що збільшують вихід готової продукції, покращують її зовнішній вигляд, скорочують тривалість виробничих процесів, в результаті чого відбувається зниження витрат на виробництво продукції. Найбільше застосовують функціональні добавки та інгредієнти під час виробництва варених ковбас, сосисок та копченостей згідно технічними умовами (ТУ) підприємств.

У зв'язку з нестабільною економічною ситуацією за останні 5 років суттєво зросли ціни на імпортні інгредієнти та добавки за рахунок зниження курсу гривні до світових валют (долар США, євро), але попит на них з боку великих підприємств залишається незмінним. Так, наприклад, активно використовуються під час виробництва м'ясної продукції (варених ковбас) харчові фосфати як вид харчової добавки, яка виконує декілька технологічних функцій, виступає у ролі регуляторів кислотності, антиоксидантів, вологоутримуючих агентів, що сприяє збільшенню виходу готової продукції та її здешевленню.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши передумови розвитку м'ясопереробної галузі України, можна зробити висновок, що вона не орієнтується на вітчизняне тваринництво як основного постачальника якісної сировини. Відносини між сільськогосподарськими підприємствами і підприємствами, що є переробниками м'ясної сировини, характеризуються розбалансованістю як у забезпеченні сировини, так і у формуванні взаємовигідної ціни. Нині вітчизняне тваринництво не в змозі забезпечити м'ясопереробні підприємства власною якісною сировиною в достатній кількості. Саме тому вітчизняний ринок насичується за рахунок імпортного м'яса та м'ясної продукції, мають попит імпортні функціональні добавки та інші натуральні і штучні інгредієнти.

Приклад ефективно функціонуючих вертикально-інтегрованих компаній у м'ясопереробній галузі має скласти каркас сучасної української економіки і підвищити рівень її конкурентоспроможності. Досвід створення та функціонування вертикально-інтеграційних компаній або холдингів в АПК свідчить про такі переваги: дає змогу поліпшити координацію і регулювання діяльності організацій, що входять до складу холдингових структур; дає можливість посилити

конкурентні позиції і контроль над ринковою ситуацією, сприяючи тим самим підвищенню ефективності діяльності агрохолдингів.

Розвиток вертикально-інтегрованих структур, по-перше, підвищує конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, по-друге, сприяє активному виробництву інноваційних продуктів, по-третє, дає змогу знижувати витрати по всьому технологічному ланцюжку за рахунок регульованої рентабельності в проміжних ланках, що підвищує ефективність виробництва кінцевої продукції. У рамках таких корпорацій з'являються реальні можливості для зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції.

Зазначених переваг у діяльності агропромислових формувань можливо досягти не тільки шляхом об'єднання аграрного та промислового виробництва, але й завдяки розвитку їх діяльності на інноваційній основі для забезпечення повного замкнутого циклу виробництва: від вирощування та відгодівлі худоби, свиней, виготовлення комбикормів до виробництва та реалізації м'ясної продукції. Також застосування високотехнологічного обладнання, створення власної репродуктивної стада з залученням кращих племінних ліній світу, подальший розвиток селекційної роботи, організація та впровадження замкнутого циклу виробництва дають можливість виробляти натуральні м'ясні продукти високої якості.

Особливість і переваги вертикально-інтегрованих компаній полягають в тому, що вся продукція має бути виготовлена із сертифікованої сировини, що поставляється з власного тваринницького комплексу. А на тваринницькому комплексі використовується продукція власного комбикормового заводу. Збут кінцевої продукції має здійснюватися компаніями самостійно через власну торговельну мережу та інші торгові мережі України. В результаті маємо вироблену м'ясну продукцію високої якості за конкурентними цінами на ринку.

1. Драган О.І. Передумови та проблеми розвитку підприємств м'ясної промисловості України / О.І. Драган // *Формування ринкових відносин*. – 2010. – № 6 (109). – С. 96–102.
2. Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України / В.І. Ємцев // *Науковий вісник Ужгородського ун-ту*. – 2011. – С. 100–105.
3. Заремба П.А. Стратегия стабилизации и развития предприятий мясоперерабатывающей промышленности : [монография] / П.А. Заремба. – Донецк : НАН України, Ін-т економіки пром-ти, 2007. – 324 с.
4. Коляденко С.В. Організаційно-економічні засади виробництва тваринницької продукції в Україні / С.В. Коляденко. // *Сталий розвиток економіки*. – 2011. – № 6. – С. 6–10.
5. Наумова Е.А. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку ковбасних виробів в Україні / Е.А. Наумова, А.І. Антонова // *Бізнес Інформ*. – 2011. – № 8. – С. 194–197.
6. Руденко М.В. Проблеми підприємств м'ясопереробної галузі України в період кризи / М.В. Руденко, О.С. Шаповал. // *Вісник КДУ ім. М. Остроградського*. – 2010. – Вип. 2 (61). – Ч. 1. – С. 147–149.
7. Седінкова І.О. Сучасний стан та система управління м'ясопродуктового комплексу / І.О. Седінкова, В.А. Бондар // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 3. – С. 109–113.
8. Янковий В.О. М'ясопереробна промисловість, стан і перспективи розвитку / В.О. Янковий // *Харчова наука і технологія*. – 2010. – № 11. – С. 90–95.
9. Fedulova I. Methodical approaches to the determination of intra productive prices on enterprises of meat processing industry / I. Fedulova, A. Dragan (A. Berger) // *Ukrainian Journal of Food Science*. – 2015. – Volume 3. – Issue 2. – P. 285–291.

10. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

11. Тваринництво України : статистичний збірник за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

13. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/f11>.

14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

15. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : статистичний збірник за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

16. Офіційний сайт Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iae.org.ua>.

E-mail: alinaberger2016@gmail.com

УДК 338.33:336.64

Васильців Т.Г.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет

Городня Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

Лупак Р.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті визначено важливість для підприємства диверсифікації, а також необхідність і переваги під час її впровадження використання інноваційних інвестицій. Використано формалізований підхід до розв'язування ситуації на прикладі задачі розширення асортименту кінцевої продукції з необхідною модернізацією виробництва, яке виконуватиметься на основі інноваційних досліджень як за власні кошти підприємства, так і за рахунок зовнішніх інвестиційних вкладень. Завдяки математичному апарату представлено пошук оптимального значення таких чинників диверсифікації підприємства, як ціна нової продукції, обсяг виробництва та вартість реалізації розширеного асортименту продукції, величина кредитних запозичень, рівень ефективності вкладення інноваційних інвестицій, загальний обсяг витрачених ресурсів.

Ключові слова: диверсифікація, інноваційні інвестиції, асортимент продукції, ціна, модернізація виробництва, математична модель.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Васильцев Т.Г., Городня Т.А., Лупак Р.Л.

В статье определены важность для предприятия диверсификации, а также необходимость и преимущества при ее внедрении использования инновационных инвестиций. Использован формализованный подход к решению ситуации на примере задачи расширения ассортимента конечной продукции с необходимой модернизацией производства, которое будет выполняться на основе инновационных исследований как за собственные средства предприятия, так и за счет внешних инвестиционных вложений. Благодаря математическому аппарату представлен поиск оптимального значения таких факторов диверсификации предприятия, как цена новой продукции, объем производства и стоимость реализации расширенного ассортимента продукции, величина кредитных заимствований, уровень эффективности вложения инновационных инвестиций, общий объем затраченных ресурсов.

Ключевые слова: диверсификация, инновационные инвестиции, асортимент, цена, модернизация производства, математическая модель.

ECONOMIC ASPECTS OF DIVERSIFICATION OF ENTERPRISES USING INNOVATIVE INVESTMENTS

Vasylytsiv T., Gorodnya T., Lupak R.

The article defined the importance of enterprise diversification and the need and advantages in implementing its use of innovative investments. Used a formalized approach to solving the problem of the situation on the example of expanding the range of finished products with the necessary modernization of production, to be performed based on innovative research as for their own means investments and external investment. Due to the mathematical device presented to search the optimal values of such factors diversification enterprises as the price of new products, production volume and cost of implementation expanded range of products, the value of loan borrowing, level of efficiency innovative investment, and the total resources expended.

Keywords: *diversification, innovation investment, product range, price, production modernization, mathematical model.*

Постановка проблеми. Інноваційна спрямованість в діяльності господарчих структур на сучасному етапі розвитку економіки України стає суттєвою складовою впливу на зростання її економічного потенціалу [1]. Проте частка реалізованої інноваційної продукції, на жаль, є незначною і складає приблизно 2,5% від загального обсягу промислової продукції [3, с. 4].

Зростаючий попит ринкового середовища на нові товари постійно потребує використання інноваційних ресурсів для проведення сучасних наукових розробок з метою освоєння нових видів товарів, послуг та технологій виробництва. Але спочатку треба з'ясувати, чи рентабельно виробничій структурі розширяти свій асортимент кінцевих товарів. Для цього підприємству потрібно знайти межу беззбитковості, за допомогою якої можливо варіювати ціну нового товару. Це дасть змогу знайти найбільш доцільний варіант диверсифікації виробництва, який задовольняв би як виробника з точки зору його прибутку, так і споживача з точки зору його покупної спроможності.

Ситуацію, в якій розглядаються одночасно як вхід (вихідні ресурси), так і вихід (збут готової продукції) виробничого процесу, пропонується розв'язувати за допомогою інтегрального підходу з використанням методів оптимізації, а саме базової моделі лінійного програмування і елементів теорії двоїстості.

З цих позицій досліджується ситуація використання інноваційних інвестицій для впровадження у виробництво нових видів кінцевої продукції підприємства. Йдеться про розширення асортименту новою додатковою продукцією за збереження виробничих можливостей та виробництва попереднього асортименту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вибору напрямів та методів диверсифікації підприємства, в результаті чого зростає ефективність використання інноваційних інвестицій, були предметом досліджень низки вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, серед вітчизняних вчених цією проблематикою займалися О. Амоша, І. Бланк, В. Вітлінський, О. Галушко, В. Герасимчук, Я. Качмарик, П. Куцик, В. Обеременчук, С. Покропивний, З. Шершньова та інші дослідники. До зарубіжних вчених варто віднести І. Ансоффа, К. Боумена, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Стрикленда, А. Томпсона, Х. Хергшгена та інших науковців. Втім, напрями інноваційного інвестування постійно змінюються, що потребує прийняття нових управлінських рішень, щоб забезпечити їх ефективність та результативність для підприємства. Водночас важливо володіти чітким теоретично-методичним забезпеченням, яке буде правильно математично обґрунтованим і може використовуватись у практиці інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення економічних аспектів диверсифікації підприємства з використанням інноваційних інвестицій через постановку низки математичних завдань і рішень до них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що розвиток підприємства неможливий без здійснення інвестиційних вкладень у господарські процеси, що обов'язково повинні бути окупними і постійно капіталізуватись, збільшуючи власну дохідність. Для збільшення результатів підприємства обирають об'єкти, які на ринку є новими, досить перспективними, а у майбутньому дадуть змогу сформувати нові сегменти ринку. Саме інноваційне інвестування може збільшити віддачу основного капіталу підприємства, пришвидшити обіг та раціонально розподіляти, враховуючи вплив чинників зовнішнього середовища.

Окрім володіння необхідними інвестиційно-інноваційними ресурсами, підприємствам необхідно обрати, якими засобами буде забезпечено ефективність їх використання. Вважаємо, що сучасні ринкові трансформації вимагають від підприємств постійного перебування у пошуку нових напрямів розвитку, тобто диверсифікувати власну господарську діяльність і адаптуватись до потреб усіх учасників внутрішнього ринку. Таким чином, ними представляються на ринку нові види продукції, які до цього не стосувались основної їх діяльності.

Відзначимо, що для нового виду продукції повинні бути відомі питомі витрати щодо вихідних ресурсів, а також витрати на модернізацію технології виробництва. Це потребує використання інвестиційних ресурсів для проведення комплексу інноваційних досліджень щодо нормативної бази та впровадження у виробництво нової техніки, технологій, винаходів тощо.

Такі задачі виникають під час виробництва багатонаменклатурної продукції на таких господарчих структурах, як агропромислові комплекси, будівельні та хімічні комбінати, підприємства харчової продукції, фармацевтична промисловість тощо.

Перш ніж впроваджувати нововведення, необхідно виконати превентивний інноваційний аналіз кінцевого результату, який може бути досягнуто вкладанням припустимих обсягів інвестицій, і встановити доцільність їх використання. Таку апробацію можливо виконати віртуально за наданими обсягами інвестицій, виробничими можливостями підприємства і наявністю вихідних ресурсів.

Після розв'язку ситуації за допомогою моделювання не менш важливим є етап аналізу одержаних результатів. Такий аналіз дає змогу знайти відповіді на питання, які пов'язані з підвищенням рентабельності підприємства, з розподілом вихідних ресурсів (виявлення залишків або їх дефіциту) між видами продукції, з розширенням асортименту кінцевої продукції, з розв'язуванням «вузьких місць» у загальному виробництві підприємства.

Крім того, можливо показати динаміку окупності вкладених інвестицій, а потім обрати оптимальний варіант з урахуванням додаткових умов, якщо вони існують і не враховані під час моделювання з причин неможливості їх формалізації.

Треба також відзначити, що своєчасне впровадження інновацій забезпечує підприємству не тільки підвищення конкурентної переваги ззовні, але й вдосконалення безпосередньо власних технологій з метою зниження витрат на виробництво кінцевої продукції [5, с. 162–164; 8, с. 110–115].

Тобто такий підхід до впровадження інноваційних інвестицій дає можливість формувати оптимальну стратегію диверсифікації виробничого процесу, а подальше проведення маркетингу інноваційних товарів – розширення ринкового середовища з новими сегментами збуту.

Якщо йдеться про розширення асортименту кінцевої продукції, то на першому етапі проводиться аналіз одержаних результатів, а також з'ясовуються [2, с. 74–92; 7, с. 191–205]:

– нижня межа ціни нового продукту, тобто точка беззбитковості, а потім встановлюється ціна, за якої існує прибутковість підприємства як загалом, так і за окремими видами продукції;

– обсяги вихідних ресурсів для режиму виробництва без накопичення їх залишків на складі, що зменшує витрати на закупівлю та зберігає ресурси; на це вказує світова практика, оскільки «закупівлі ресурсів з запасом не виправдовують себе»;

- обсяги потрібних інвестицій для диверсифікації виробництва;
- показник прибутковості нового режиму виробництва підприємства та інші індикатори.

Такий підхід дає змогу мінімізувати обсяги постачання вихідних ресурсів і максимізувати прибуток від виробництва нового асортименту кінцевої продукції.

Надалі виконаємо формалізований підхід до розв'язування ситуації на прикладі задачі розширення асортименту кінцевої продукції з необхідною модернізацією виробництва, яке виконується на основі інноваційних досліджень як за власні кошти підприємства, так і за рахунок зовнішніх інвестиційних вкладень.

Під вихідними ресурсами будемо розуміти постачальну сировину, трудові ресурси, обладнання, технологічні лінії тощо. Не посилюючи глибину математичного змісту, покажемо тільки практичну сторону розв'язування задачі, змістова постановка якої така.

Ціна, яка відповідає продажу одиниці кожного виду кінцевої продукції, задана величиною c_j ($j = \overline{1, n}$). Питомі витрати i -х вихідних ресурсів для j -х видів продукції задано величинами a_{ij} ($i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$). По кожному вихідному i -му ресурсу відомі величини їх постачання b_i .

Необхідно прийняти рішення про доцільність розширення виробництва новою $(n+1)$ -ю продукцією, не змінюючи випуск попередніх n видів кінцевої продукції. При цьому питомі витрати вихідних ресурсів для нової продукції задано величинами $a_i(n+1)$.

Щоб розширити асортимент кінцевої продукції, необхідно провести модернізацію технології виробництва підприємства. Нормативні витрати на переоснащення технологічного обладнання по кожному j -му виду продукції задано величинами d_j . При цьому для розширення виробництва підприємство може виділити власні кошти тільки в обсязі E тис. грн.

Необхідно визначити обсяг інвестицій для виконання повного обсягу модернізації виробничого процесу та потрібну величину c_{n+1} від реалізації додаткової продукції, щоб вона впливала на рентабельність і підвищувала досягнутий рівень прибутку підприємства.

В процесі пошуку величини кредиту та ціни на нову продукцію необхідно мати на увазі таке:

- кредит треба повернути з урахуванням коефіцієнта віддачі γ протягом року рівномірно кожного місяця, наприклад, за умови повернення в 20% коефіцієнт дорівнює 1,2;
- виробництво кожного виду кінцевого продукту не повинно бути менше величини l_j , що пов'язано з попитом ринкового середовища та специфікою виробничого процесу.

Для знаходження стартової величини ціни за $(n+1)$ -у продукцію використовуються двоїсті оцінки y_i (1):

$$c_{n+1} = \sum_{i=1}^m a_{i(n+1)} y_i \quad (1).$$

Змінні двоїстої задачі знаходяться за результатами розв'язування такої базової математичної моделі (2):

$$\begin{aligned} F &= \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max, \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j &\leq b_i \quad (i = \overline{1, m}), \\ x_j &\geq l_j \quad (j = \overline{1, n}) \end{aligned} \quad (2).$$

Розв'язуючи таку математичну модель, з останньої симплексної таблиці знаходимо двоїсті змінні, враховуючи відповідність стовбців $x_{n+i} \rightarrow y_i$, тобто додатковій змінній базової моделі відповідає стовбець $(n+i)$, у якому в оціночному (останньому) рядку знаходиться величина y_i [4, с. 103–117; 6, с. 89–96]. Відзначимо, що якщо остання симплексна таблиця невідома, то для знаходження змінних (y_i) необхідно розв'язати двоїсту модель відносно базисної математичної моделі.

Одержана величина c_{n+1} є нижньою межею ціни реалізації для нової продукції, яка не впливає на збільшення досягнутого рівня прибутку виробництва, тобто така ціна відповідає точці беззбитковості, а під час подальшої реалізації цієї продукції вона не буде приносити прибутку.

Для знаходження дійсної величини ціни c_{n+1} , яка збільшувала б загальний прибуток від реалізації нової продукції після проведення повної модернізації виробництва, необхідно розв'язати розширену базову математичну модель, в яку входить знайдена величина c_{n+1} , а також умови інвестицій (3):

$$\begin{aligned}
 F &= \sum_{j=1}^n c_j x_j + c_{n+1} x_{n+1} - \frac{\gamma}{12} x_{n+2} \rightarrow \max, \\
 \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + a_{i(n+1)} x_{n+1} &\leq b_i \quad (i = \overline{1, m}), \\
 \sum_{j=1}^{n+1} d_j x_j - x_{n+2} &\leq E, \\
 x_j &\geq l_j \quad (j = \overline{1, n+1}), \\
 x_{n+2} &\geq 0
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

де x_{n+2} – величина кредиту.

Величина повернення кредиту за місяць дорівнює (4):

$$Z = \frac{\gamma}{12} x_{n+2} \tag{4}$$

Корегування ціни реалізації нової продукції (5):

$$c_{n+1} = c_{n+1} + \frac{Z}{x_{n+1}} \tag{5}$$

Далі розв'язується попередня математична модель зі скорегованою ціною на нову продукцію і знаходиться варіант розв'язку в період повернення кредиту.

Остаточний варіант виробництва розширеного асортименту продукції після повернення кредиту знаходиться розв'язуванням такої математичної моделі (6):

$$\begin{aligned}
 F &= \sum_{j=1}^{n+1} c_j x_j \rightarrow \max, \\
 \sum_{j=1}^{n+1} a_{ij} x_j &\leq b_i \quad (i = \overline{1, m}), \\
 x_j &\geq l_j \quad (j = \overline{1, n+1})
 \end{aligned}
 \tag{6}$$

Одержані результати пропонуться оцінювати за такими індикаторами.

1. Питома вага нової продукції в реалізації розширеного асортименту готової продукції підприємства (7):

$$K_{nn} = \frac{c_{n+1}}{F} x_{n+1} \tag{7}$$

2. Коефіцієнт інвестування інноваційного розвитку (8):

$$(II) = \frac{F}{\gamma x_{n+2}} \quad (8).$$

Якщо значення $(II) \geq 2$, то досягнутий рівень використання інвестицій вважається високим, в діапазоні $(1,7-2,0)$ – достатньо значним, в діапазоні $(1,5-1,7)$ – допустимим, в діапазоні $(1,2-1,5)$ – можливо допустимим, в діапазоні $(1,0-1,2)$ – позитивним, але остаточне рішення приймається керівництвом підприємства та інноваційною структурою.

Після погашення кредиту розв'язується математична модель без умови кредиту і приймається остаточний варіант виробництва на подальший період роботи підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований математичний підхід до диверсифікації підприємства дає змогу знайти:

- ціну на нову продукцію, яка сприяє збільшенню прибутку підприємства;
- величину кредиту для повної модернізації виробництва;
- рівень ефективного використання інноваційних інвестицій;
- максимальну величину вартості реалізації нового асортименту продукції;
- обсяги виробництва розширеного асортименту продукції як за період віддачі, так і після погашення кредиту;
- дефіцитні вихідні ресурси, які є «вузьким місцем» процесу виробництва розширеного асортименту продукції;
- залишки вихідних ресурсів, що дає можливість зменшити їх постачання.

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Інноваційний розвиток підприємства : [навч. посіб.] / [Т. Васильців, Т. Городня, Н. Заярна]. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2016. – 220 с.

3. Гончаренко А. Капитал мозга: экономику должны вытянуть наука и образование / А. Гончаренко // Аргументы и факты. – 2016. – № 30 (1041). – С. 4.

4. Городня Т. Математичні методи в економічній діагностиці : [навч. посіб.] / Т. Городня, А. Щербак. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 200 с.

5. Лупак Р. Ідентифікація системних характеристик інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства / Р. Лупак, Л. Балабан // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 161–165.

6. Сакович В. Оптимальные решения экономических задач : [моногр.] / В. Сакович. – Мн. : Выш. школа, 1982. – 272 с.

7. Форд Г. Моє життя та робота / Г. Форд ; пер. з англ. – К. : Наш Формат, 2015. – 384 с.

8. Чухрай Н. Маркетинг інновацій : [підруч.] / Н. Чухрай. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 256 с.

E-mail: tgvas@mail.ru

E-mail: gorodtan@rambler.ru

E-mail: economist_555@mail.ru

УДК 631.1.15.158

Дуда Г.Б.

аспірант кафедри обліку і оподаткування,
Подільський державний аграрно-технічний університет

ЭФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено ефективність використання трудового потенціалу на прикладі сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області. Проаналізовано темпи зростання продуктивності праці і заробітної плати працівників. Досліджено динаміку вартісних показників продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області, оскільки збільшення обсягів виробництва має великий вплив на зростання продуктивності праці. Трудомісткість продукції визначено за допомогою розрахункового методу. Вихідними даними для виконання розрахунків стали такі: витрати на оплату праці у розрізі видів сільськогосподарської продукції, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та середньооблікова чисельність персоналу підприємства в галузях рослинництва і тваринництва.

Ключові слова: продуктивність праці, трудомісткість продукції, затрати праці, ефективність виробництва.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИВАНО-ФРАНКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Дуда Г.Б.

В статье исследована эффективность использования трудового потенциала на примере сельскохозяйственных предприятий Ивано-Франковской области. Проанализированы темпы роста производительности труда и заработной платы работников. Исследована динамика стоимостных показателей производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ивано-Франковской области, поскольку увеличение объемов производства оказывает большое влияние на рост производительности труда. Трудоемкость продукции определена с помощью расчетного метода. Исходными данными для выполнения расчетов стали следующие: расходы на оплату труда в разрезе видов сельскохозяйственной продукции, объемы производства сельскохозяйственной продукции и среднесписочная численность персонала предприятия в области растениеводства и животноводства.

Ключевые слова: производительность труда, трудоемкость продукции, затраты труда, эффективность производства.

LABOUR POTENTIAL EFFICIENCY USAGE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF IVANO-FRANKIVSK REGION

Duda H.

In the article, it was observed the labor potential efficiency usage on the example of agricultural farms in Ivano-Frankovsk region. It was analyzed labor productivity rates of growth and the workers' wages. It

was investigated the dynamics of price indexes of productivity in agricultural enterprises work of Ivano-Frankovsk region, as magnification extent of production has a major impact on labor productivity growth. The labour content of products was defined with the settlement method help. Initial data for calculation are the following: the labor cost in terms of agricultural products, the agricultural production volume and the personnel average number in the areas of crop farming and cattle breeding.

Keywords: productivity, product complexity, labor costs, production efficiency.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин постає питання ефективності використання трудового потенціалу у сфері матеріального виробництва. Це стосується також і галузі сільського господарства. Очевидно, що більш ефективне використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств сприяє досягненню прискореного розвитку аграрного сектору.

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників діяльності будь-якої економічної системи незалежно від її розміру і функцій. Вона виступає основним критерієм ефективності економіки і вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств потребує глибоких змін у розробленні й реалізації кадрової політики на всіх рівнях, а на цій основі – пошуку резервів та факторів економії праці, обґрунтування реальних шляхів активізації людського фактору тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ефективності аграрної праці присвячено наукові праці В. Андрійчука, А. Бабенка, О. Богуцького, Д. Богині, В. Дієсперова, Т. Олійника, І. Олійника, С. Панченка, І. Лотоцького та інших вчених. Проте, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти проблеми ефективності праці в сільськогосподарському виробництві потребують уточнень та удосконалення, що зумовлено особливостями нинішнього періоду розвитку галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ефективності використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області, аналіз динаміки продуктивності праці та трудомісткості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії поняття «ефективність» визначається, виходячи з поставлених цілей, як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів. Щодо трудового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна представити як відношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Причому ефективність використання трудового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства, а по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу.

Здійснюючи оцінювання ефективності використання трудового потенціалу, на рівні підприємства можна виокремити три основні системи показників ефективності: система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка охоплює такі показники: прибуток до оподаткування, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції тощо; система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка охоплює такі показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, трудомісткість продукції, чисельність персоналу тощо; система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка охоплює такі показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, соціальна структура персоналу, привабливість праці тощо [1, с. 102–104].

Детально зупинимось на дослідженні показників результативності, якості та складності трудової діяльності (продуктивність праці, темпи зростання продуктивності праці і заробітної плати та трудомісткість продукції).

Продуктивність праці – важливий показник. Від її рівня і динаміки залежать чисельність працівників, рівень і фонд оплати праці, обсяг виробництва продукції. Продуктивність праці була і буде одним з головних чинників, який визначає науково-технічний прогрес суспільства, характеризує становище держави, окремої галузі, підприємства [2]. Збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції має великий вплив на зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, що засвідчують дані табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка вартісних показників продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % 2010 р.
Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві у порівняльних цінах 2010 р., грн.	161 808,6	206 569,0	271 316,5	310 544,2	263 684,7	321 268,8	198,5
Зокрема:							
у рослинництві	97 072,6	138 536,2	203 203,4	245 382,3	184 368,9	218 552,4	2,3 р. б.
у тваринництві	251 049,2	319 208,9	370 004,4	411 093,8	468 282,9	531 223,3	2,1 р. б.

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [3]

Дані табл. 1 свідчать про те, що у 2015 р. продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області зросла порівняно з 2010 р. на 154 460 грн., або на 98,5%; у рослинництві – на 121 480 грн., або у 2,3 рази, а у тваринництві – на 280 174 грн., або в 2,1 рази. Тобто слід відзначити, що спостерігається стійка тенденція росту продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах.

Таблиця 2. Групування регіонів України за рівнем продуктивності праці (2015 р.)*

Показник	I група	II група	III група	IV група	V група
Продуктивність праці на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві, грн.	до 170 000	170 000,1–210 000	210 000,1–240 000	240 000,1 –260 000	більше 260 000
Регіони, що входять у групу	Чернівецька, Одеська, Луганська, Закарпатська	Полтавська, Житомирська, Миколаївська, Донецька, Запорізька	Рівненська, Київська, Чернігівська, Кіровоградська, Дніпропетровська	Хмельницька, Львівська, Тернопільська, Харківська, Волинська, Херсонська	Івано-Франківська, Сумська, Черкаська, Вінницька

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [3]

Аналіз рівня продуктивності праці в розрізі регіонів України (табл. 2) показав, що чотири регіони України належать до першої групи, де продуктивність праці на одного зайнятого в сіль-

ського господарського господарстві становить менше 170 000 грн.; у другу групу входять п'ять регіонів, де продуктивність перебуває в межах 170 000,1–210 000 грн.; у третій групі (5 регіонів) цей показник становить 210 000,1–240 000 грн.; в четвертій групі – 240 000,1–260 000 грн., куди входять шість регіонів; а в п'ятій групі – понад 260 000 грн. Необхідно зазначити, що Івано-Франківська область у 2015 р. є лідером з продуктивності праці на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві та входить до п'ятої групи – групи з найвищими показниками.

Мотивація праці є невід'ємною складовою менеджменту, що покликана сприяти підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Під мотиваційним механізмом розуміють економічні й соціальні відносини між адміністрацією та працівниками, що передбачає підвищення добробуту й морального задоволення працівників та ефективність господарювання. Хоча роботодавець та працівник мають дві протилежні позиції відносно мотивації праці. Якщо роботодавці прагнуть скоротити витрати підприємства, зокрема витрати на оплату праці, то працівники бажають отримати якомога вищу заробітну плату, оскільки заробітна плата відіграє провідну роль у доходах сім'ї. Мотивація праці полягає у стимулюванні поведінки працівників та спонукає їх до збільшення своїх доходів [4]. Але інтеграція інтересів роботодавців і працівників можлива лише за умови наявності зв'язку між витратами на оплату праці та її продуктивністю. Причому темпи зростання доходів підприємства та продуктивності праці повинні перевищувати темпи збільшення витрат на оплату праці. Для визначення цієї закономірності розглянемо дані щодо продуктивності праці та її оплати в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області (табл. 3).

Аналіз даних табл. 3 дає підстави стверджувати, що на сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області спостерігається тенденція зростання чисельності працюючих, валової продукції сільського господарства в порівняльних цінах 2010 р., фонду оплати праці, річної продуктивності одного працівника. Лише річна продуктивність одного працівника сільського господарства в 2014 р. порівняно з 2013 р. знизилась на 15,1% за рахунок зменшення середньорічної чисельності працюючих.

Останні три показники вказують на те, що в 2014–2015 рр. політика мотивації на сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області була неефективною. Так, у 2014–2015 рр. темпи зростання продуктивності праці відставали від темпів зростання оплати праці на 27,2 та 41,9 в. п. Коефіцієнт ефективності підвищення заробітної плати дорівнює різниці між коефіцієнтом співвідношення темпів зростання продуктивності праці відносно темпів зростання оплати праці та одиницею. Якщо він більше нуля, то політика підприємства в галузі підвищення оплати праці ефективна. У 2014–2015 рр. цей коефіцієнт був нижче нуля і дорівнював -0,24 (0,76-1) та -0,26 (0,74-1) відповідно, у 2012–2013 рр. – вище нуля і дорівнював 0,19 (1,19-1) та 0,04 (1,04-1) відповідно, що свідчить про виправданість підвищення оплати праці. У 2012–2013 рр. темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання оплати праці на 21,1 та 4,4 в. п.

Трудомісткість у галузі сільського господарства є економічним показником, що характеризує витрати живої праці (робочого часу) на виробництво одиниці продукції та знаходиться в оберненій залежності від продуктивності праці. Загальновідомо, що трудомісткість продукції (Т) розраховується трудовим методом, який враховує витрати на виробництво або реалізацію одиниці сільськогосподарської продукції, або на 1 грн. вартості продукції:

$$T = T\phi / ВП,$$

де $T\phi$ – фактичний фонд робочого часу, людино-годин;

$ВП$ – обсяг виробництва продукції (в натуральному або вартісному виразі).

Таблиця 3. Показники оплати праці та її продуктивності в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області

Показники	Роки					Ланцюгові темпи зростання, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012 до 2011	2013 до 2012	2014 до 2013	2015 до 2014
Середньорічна чисельність працівників, осіб	3 878	3 886	4 070	4 049	3 159	100,2	104,7	99,5	78,0
Вартість валової продукції сільського господарства в порівняльних цінах 2010 р., млн. грн.	5 176,2	5 501,5	5 613,8	5 966	5 697,3	106,3	102,0	106,3	95,5
Фонд оплати праці, тис. грн.	91 136,1	100 610,3	115 926,4	129 277,4	164 168,4	110,4	115,2	111,5	127,0
Річна продуктивність праці одного працівника, грн.	206 569	271 316,5	310 544,2	263 684,7	321 268,8	131,3	114,5	84,9	121,8
Середньорічна заробітна плата одного працівника, грн.	1 958	2 158	2 374	2 661	4 358	110,2	110,0	112,1	163,8
Співвідношення темпів зростання продуктивності праці відносно темпів зростання оплати праці	x	1,19	1,04	0,76	0,74	x	x	x	X
Коефіцієнт ефективності підвищення заробітної плати	x	0,19	0,04	-0,24	-0,26	x	x	x	X
Випередження (+), відставання (-) темпів зростання продуктивності праці від темпів зростання оплати праці, в. п.	x	21,1	4,4	-27,2	-41,9	x	x	x	X

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [3; 5]

Слід зазначити, що трудомісткість, розрахована по кожному виду продукції, є найбільш зрозумілим і порівняним показником затрат праці у часі й просторі [2]. З метою визначення трудомісткості окремих видів сільськогосподарської продукції та відновлення цього показника планується використати розрахунковий метод. Це здійснюється за трьома прийомами. Перший прийом передбачає розрахунок згідно зі статистичним бюлетенем «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області», виділяються прямі витрати на оплату праці у галузях рослинництва й тваринництва (табл. 4). На прикладі сільськогосподарських підприємств області за останні 5 років (2011–2015 рр.) обчислюємо питому вагу затрат на оплату праці по кожному виду рослинницької й тваринницької продукції.

Другий прийом передбачає обчислення сумарної трудомісткості продукції (Т) в галузях рослинництва і тваринництва (табл. 5).

Таблиця 4. Динаміка витрат на оплату праці та їх питома вага на сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області

Вид продукції	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Рослинництво загалом	31 694,1	100	28 813,8	100	37 909	100	40 279,7	100	46 785,7	100
Зокрема: зернові та зернобобові (без кукурудзи на зерно)	8 752	27,6	7 799,3	27,1	8 459,4	22,3	10 983,8	27,3	13 889,6	29,7
кукурудза на зерно	4 139,7	13,1	4 484,4	15,6	7 622,5	20,1	5 502,5	13,7	4 328,4	9,3
насіння соняшнику	373,3	1,2	725,4	2,5	1 255,7	3,3	2 793,7	6,9	3 258,8	7,0
соя	1 218,9	3,8	907,3	3,1	1 044,4	2,8	2 115,4	5,3	3 456,3	7,4
ріпак	2 388,3	7,5	3 304,9	11,5	5 690,1	15,0	5 455,1	13,5	5 494,1	11,7
цукрові буряки	654,6	2,1	588	2,0	568,4	1,5	689,1	1,7	119,4	0,3
інші види	14 167,3	44,7	11 004,5	38,2	1 326,9	3,5	12 740,1	31,6	16 239,1	34,7
Тваринництво загалом	46 055,6	100	48 174,3	100	38 822	100	44 555	100	47 514,2	100
Зокрема: приріст ВРХ	2 199	4,8	2 362,7	4,9	2 235,7	5,8	2 420,4	5,4	2 354,8	5,0
приріст свиней	7 256,2	15,8	7 220,1	15,0	7 435,2	19,2	10 329,8	23,2	15 089,4	31,8
приріст птиці	14 900,7	32,4	15 716	32,6	8 299,9	21,4	9 739	21,9	9 533,8	20,1
яйця курей	10 371,9	22,5	9 641,2	20,0	8 682,9	22,4	7 437,7	16,7	1 574,7	3,3
Молоко	4 467,6	9,7	4 614,2	9,6	4 935,6	12,7	4 468,3	10,0	5 765,4	12,1
інші види	6 860,2	14,9	8 620,1	17,9	7 232,5	18,6	10 159,8	22,8	13 196,1	27,8

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [6]

Таблиця 5. Розрахунки річної трудомісткості продукції в господарствах Івано-Франківської області

Вихідні показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Галузь рослинництва					
Чисельність персоналу, осіб	1 952	1 561	1 514	1 750	1 604
Відпрацьовано робочих годин за рік	1 860	1 908	1 923	1 889	1 910
Сумарна трудомісткість продукції рослинництва, людино-годин	3 630 720	2 978 388	2 911 422	3 305 750	3 063 640
Галузь тваринництва					
Чисельність персоналу, осіб	1 951	1 861	1 664	1 747	1 414
Відпрацьовано робочих днів за рік	1 860	1 908	1 923	1 889	1 910
Сумарна трудомісткість продукції тваринництва, людино-годин	3 628 860	3 550 788	3 199 872	3 300 083	2 700 740

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [2]

Третій прийом передбачає, що одержану розрахункову сумарну трудомісткість (людино-годин) в галузі рослинництва приймаємо за 100%. Потім розподіляємо сумарну трудомісткість на обсяги одержаної продукції пропорційно затратам на оплату праці. Наприклад, у 2015 р. сумарна трудомісткість в галузі рослинництва складала 3 063 640 людино-годин. Із усіх затрат 29,7% припадає на зернові та зернобобові культури. Розділивши ці трудові затрати на кількість виробленої продукції, одержимо трудомісткість 1 ц продукції (909 524,4 людино-годин / 2 158 223 = 0,42 людино-годин). Розділивши трудові затрати на посівну площу сільськогосподарських культур та на поголів'я худоби чи птиці, одержимо трудомісткість 1 га продукції та 1 голови худоби чи птиці. Аналогічно розрахунки виконуються по інших видах рослинницької та тваринницької продукції (табл. 6).

Таблиця 6. Розрахункова трудомісткість продукції в аграрних господарствах Івано-Франківської області, 2015 р.

Основні види продукції	Загальний обсяг виробництва продукції, ц	Посівна площа, га/ поголів'я худоби та птиці, гол.	Питома вага витрат на оплату праці, %	Затрати праці, людино-годин		
				Всього	на 1 ц продукції	на 1 га / 1 голову
Галузь рослинництва						
Зернові та зернобобові (без кукурудзи на зерно)	2 158 223	48 055	29,7	909 901,1	0,42	18,93
Кукурудза на зерно	1 204 554	17 377	9,3	284 918,5	0,24	16,40
Насіння соняшнику	186 454	8 959	7,0	214 454,8	1,15	23,94
Соя	297 447	14 632	7,4	226 709,4	0,76	15,49
Ріпак	441 626	22 112	11,7	358 445,9	0,81	16,21
Цукрові буряки	166 698	285	0,3	9 190,9	0,06	32,25
Інші види	X	X	34,6	1 060 019,4	X	X
Всього по рослинництву	X	X	100,0	3 063 640,0	X	X
Галузь тваринництва						
Приріс ВРХ	9 198	4 715	5,0	135 037,0	14,68	28,64
Приріст свиней	423 683	160 688	31,8	858 835,3	2,03	5,34
Приріст птиці	232 302	3 975 250	20,1	542 848,7	2,34	0,14
Яйця курей (тис. штук)	104 558	323 567	3,3	89 124,4	0,85	0,28
Молоко	156 230	3 014	12,1	326 789,5	2,09	108,42
Інші види	X	X	27,7	748 105,0	X	X
Всього по тваринництву	X	X	100,0	2 700 740,0	X	X

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [6]

Таблиця 7. Динаміка затрат в рослинницькій та тваринницькій галузях Івано-Франківської області, людино-годин

Вид продукції	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	
					Всього	у % до 2011 р.
Галузь рослинництва (на 1 га)						
Зернові та зернобобові (без кукурудзи на зерно)	28,97	21,42	16,15	19,58	18,93	65,4
Кукурудза на зерно	31,08	18,32	20,18	10,60	16,40	52,8
Насіння соняшнику	8,51	14,78	18,31	19,47	23,94	281,1
Соя	33,59	22,44	14,87	20,19	15,49	46,1
Ріпак	25,42	21,14	20,15	17,76	16,21	63,8
Цукрові буряки	38,08	32,48	39,77	32,08	32,25	84,7
Галузь тваринництва (на одну голову худоби та птиці)						
Приріс ВРХ	39,38	34,90	37,26	33,97	28,64	72,7
Приріст свиней	4,93	3,64	5,05	5,43	5,34	108,4
Приріст птиці	0,81	0,92	0,54	0,16	0,14	16,8
Яйця курей (тис. штук)	0,39	0,34	0,37	0,30	0,28	70,9
Молоко	135,28	129,41	148,91	116,98	108,42	80,1

Джерело: сформовано на основі статистичних даних [6]

Як видно з табл. 7, трудомісткість продукції рослинництва та тваринництва у 2015 р. порівняно з 2011 р. зменшилась. Трудомістким видом у рослинництві є цукрові буряки, у тваринництві – молоко. Проте необхідно зазначити, що у 2015 р. порівняно з 2011 р. у рослинництві трудомісткість насіння сояшнику зросла у 2,8 рази, у тваринництві трудомісткість приросту свиней зросла на 8,4%. З метою зменшення трудомісткості продукції на сучасному етапі розвитку аграрного сектору необхідно впровадити науково-технічні досягнення, новітні технології, а також раціональне використання фонду робочого часу, скорочення трудових затрат на виробництві [8, с. 213].

Висновки з проведеного дослідження. На базі сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області виконано аналіз показників продуктивності праці в галузях рослинництва та тваринництва. Дослідження темпів зростання продуктивності і заробітної плати показали, що у 2015 р. політика мотивації на сільськогосподарських підприємствах області була неефективною. Обчислення трудомісткості по всіх видах рослинницької та тваринницької продукції проводилось на основі розрахункового методу. Необхідно зазначити, що по окремих видах продукції затрати праці на одиницю продукції зменшуються, проте в деяких випадках трудомісткість зростає. Вважаємо трудомісткість продукції досить важливим показником за більш ефективного аналізу використання праці, виявлення резервів підвищення продуктивності праці в аграрному секторі.

1. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / Н. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.
2. Дієсперов В. Продуктивність праці в сільському господарстві / В. Дієсперов // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 61–68.
3. Сільське господарство України за 2015 рік : стат. зб. / ред. О. Прокопенко. – К. : Держ. служба стат. України, 2016. – 360 с.
4. Олійник Т. Удосконалення вартісних показників продуктивності сільськогосподарської праці / Т. Олійник // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 40–44.
5. Ринок праці: попит, пропозиція, заробітна плата : стат. зб. / ред. Ю. Макар. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2016. – 235 с.
6. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання за 2011–2015 рр. : стат. бюл. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2012–2016.
7. Панченко С. Показники продуктивності в ринковій економіці / С. Панченко // Ринкові трансформації та розвиток продуктивних сил аграрного сектора // Вісник ХНАУ. – № 7. – С. 286–291.
8. Бабенко А. Трудомісткість продукції як один із найважливіших показників в галузі аграрного виробництва / А. Бабенко, К. Бондаревська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 208–214.

E-mail: Galija1991@mail.ru

УДК 339.137(477)

Желуденко К.В.

аспірант,

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність та значення конкурентоспроможності продукції підприємств у сучасних умовах. Визначено різні підходи науковців до визначення поняття «конкурентоспроможність продукції». Наведено класифікацію параметрів конкурентоспроможності продукції. Виявлено основні фактори, надано їх обґрунтування та аналіз під час діяльності підприємств у ринкових умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги, параметри, фактори.

СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Желуденко К.В.

В статье исследованы сущность и значение конкурентоспособности продукции предприятий в современных условиях. Определены различные подходы ученых к определению понятия «конкурентоспособность продукции». Приведена классификация параметров конкурентоспособности продукции. Выявлены основные факторы, предоставлено их обоснование и анализ при деятельности предприятий в рыночных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, конкурентные преимущества, параметры, факторы.

THE BASIC NATURE AND FACTORS OF THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF UKRAINE'S ENTERPRISES

Zheludenko K.

In the article the essence and significance of product competitiveness of enterprises today are examined. The different scientific approaches to the definition of "production competitiveness" are defined. Given the classification of parameters of competitive products. Demonstrated the basic factors provided their rationale and analysis in the enterprises activities in market conditions.

Keywords: competitiveness, production competitiveness, competitive advantages, parameters, factors.

Постановка проблеми. В умовах посилення інтеграційних процесів України в європейське і світове економічне співтовариство набуває актуальності підвищення конкурентоспроможності національних підприємств. Ефективність їх виробничої та господарської діяльності і зміцнення позицій на ринку зумовлені конкурентоспроможністю продукції.

Для здійснення управління конкурентоспроможністю продукції виникає необхідність дослідження її сутності, показників та закономірностей формування, а також аналізу всієї системи факторів, їх взаємозв'язку і взаємодії між собою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності продукції досліджені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, які використовують різні підходи до визначення її сутності. Серед дослідників, які здійснили значний внесок у розробку цієї проблематики, необхідно виділити праці Л.Є. Довганя [6], О.І. Драган [7], М.Й. Маліка [10], Л.І. Піддубної [12], М.Е. Портера [13], Р.А. Фатхутдінова [15], О.Г. Янкового [9] та інших науковців.

Постановка завдання. Мета дослідження – на основі аналізу трактувань науковців дати визначення поняття «конкурентоспроможність продукції», навести класифікацію її параметрів, визначити фактори, що впливають на конкурентоспроможність продукції підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність продукції є багатоаспектним і багатовимірним поняттям. Це порівняльна категорія, оскільки оцінка конкурентоспроможності здійснюється співставленням властивостей і характеристик продукції підприємств-конкурентів однієї галузі.

Науковці використовують різні підходи до розуміння поняття «конкурентоспроможність продукції». Тлумачення дослідників можна згрупувати таким чином: за властивостями та характеристиками продукції, за наявністю ринкових переваг та ступенем задоволення попиту споживачів, за прибутковістю виробника.

Дослідники першого напрямку вважають конкурентоспроможність продукції комплексом її вартісних і якісних характеристик, що визначають успіх продукції на ринку і створюють її перевагу над товарами-аналогами [8, с. 9]. Л.В. Балабанова і В.В. Холод під конкурентоспроможністю продукції розуміють високе (порівняно з товарами-замінниками) співвідношення її якісних і вартісних характеристик, які відповідають ринковим вимогам, максимально задовольняють потреби споживачів і створюють переваги товарів на ринку [1].

Інші науковці вважають конкурентоспроможність продукції її властивістю бути більш привабливою для споживача порівняно з товарами-аналогами завдяки кращій відповідності своїх якісних та вартісних характеристик потребам ринку та споживчим оцінкам [8, с. 9]. За визначенням О.І. Драган, конкурентоспроможність продукції є ступенем її відповідності у певний час потребам споживачів за технічними, економічними та екологічними характеристиками [7, с. 35]. За трактуванням Р.А. Фатхутдінова, конкурентоспроможність продукції визначається як рівень задоволення потреби порівняно з найкращим товаром-аналогом за умови наявності сертифікату якості [15, с. 302].

Ряд дослідників пов'язує поняття «конкурентоспроможність продукції» з її прибутковістю. Так, В.І. Гринь характеризує «конкурентоспроможність продукції» як здатність якісних та вартісних характеристик продукції відповідати вимогам конкурентного ринку та бути засобом повного задоволення потреб споживача, забезпечуючи при цьому високий рівень доходів його виробнику [4, с. 89].

Незважаючи на відмінності, що існують у формулюваннях цього визначення, спільним є те, що конкурентоспроможність продукції виявляється на ринку в момент її реалізації. Таким чином, конкурентоспроможність продукції визначається споживачем, який, купуючи продукцію, визнає її відповідність своїм потребам. Конкурентоспроможною вважається продукція, у якій корисний ефект на одиницю витрат вищий, ніж у інших, і при цьому всі її критерії задовольняють вимогам споживачів. Проаналізувавши наявні в економічній літературі наукові визначення терміна «конкурентоспроможність продукції», можна стверджувати, що конкурентоспроможність продукції – поняття відносне, оскільки залежить від ринкового середовища та визначається на основі конкурентних переваг [8, с. 14].

Для того щоб продукція була конкурентоспроможною, вона повинна мати комплекс відповідних параметрів, які є її кількісними характеристиками та враховують галузеву особливість

оцінки конкурентоспроможності [6, с. 181]. Оцінюючи параметри конкурентоспроможності продукції, необхідно враховувати групу, яку вони представляють, ринкове середовище і взаємодію продавця та покупця, оскільки значення одного і того ж параметра може задовольняти споживача і не влаштовувати товаровиробника, і навпаки.

Серед параметрів конкурентоспроможності продукції виділяють економічні, технічні і нормативні (рис. 1).

Технічні параметри поділяють на ергономічні, естетичні і параметри призначення, економічні – на одноразові та поточні, а нормативні – на параметри безпеки, екологічності та патентної чистоти. Група нормативних і технічних параметрів є характеристикою якості продукції, її безпечності та екологічності [6, с. 181].

Технічні параметри продукції застосовуються під час визначення її технічних і фізичних характеристик під час використання. Естетичні параметри виражають інформаційну виразність продукції за формою, композицією, оригінальністю, зовнішнім виглядом. Ергономічні показники характеризують відповідність продукції фізіологічним властивостям людини під час її споживання або використання. Параметри призначення описують галузь використання продукції та визначають функції, які вона виконує. Вони відображають корисний ефект від використання продукції в певних умовах.

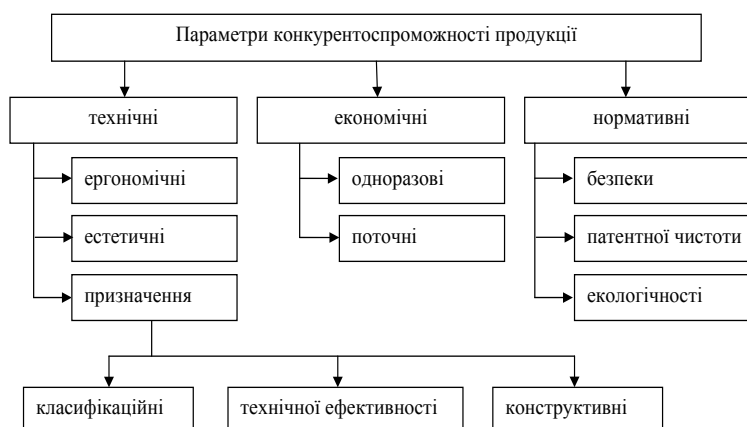


Рис. 1. Класифікація параметрів конкурентоспроможності продукції

Джерело: [7, с. 36]

Параметри призначення поділяють на параметри технічної ефективності, класифікаційні і конструктивні. Класифікаційні використовують для оцінювання продукції під час вибору сфери її застосування. Їх значення дає можливість віднести оцінювану продукцію, що представлена на ринку, до групи аналогічних товарів [2, с. 105]. Вони є базою для подальшого аналізу, але в подальших розрахунках не враховуються. Параметри технічної ефективності визначають, наскільки технічні характеристики продукції відповідають сучасним вимогам та науково-технічному прогресу. Конструктивні параметри виявляються у проектних та конструкторських рішеннях і характеризують склад товару, його параметри, розмір, масу, структуру тощо.

Економічні параметри враховують витрати на виробництво товару, його купівлю, післяпродажне обслуговування, гарантію і утилізацію. В одноразові витрати включаються ціна продукції, витрати на транспортування, налаштування та пробний запуск. Поточні витрати – це витрати на обслуговування, пальне, електроенергію, сировину, допоміжні матеріали, ремонт, запчастини тощо.

До нормативних параметрів належать параметри безпеки, патентної чистоти та екологічності. Параметри безпеки та екологічності висувають вимоги до продукції, що встановлені діючими національними та міжнародними стандартами, законами і нормативними актами, технічними регламентами, стандартами підприємств-виробників даного товару, результатами сертифікації продукції. За невиконання хоча б однієї з них товар не може бути представлений на ринку. Оцінка патентної чистоти означає ступінь впровадження у продукції технічних рішень, що не потрапляють під дію введених в країні патентів, де запланований збут. У разі наявності в продукції складових частин або рішень, що не мають патентної чистоти, подальший аналіз конкурентоспроможності можна буде провести лише після розроблення та оцінювання заходів, що спрямовані на забезпечення такої патентної чистоти [2, с. 103].

Конкурентоспроможність продукції є результатом діяльності підприємства, а умови, що її забезпечують, – факторами. На виробництво конкурентоспроможної продукції впливає цілий комплекс взаємопов'язаних між собою факторів, що відрізняються за характером дії.

Фактори конкурентоспроможності продукції класифікуються по групам. За середовищем виникнення фактори поділяються на зовнішні і внутрішні, за вартісною характеристикою – на цінові і нецінові, за характером дії – на основні і додаткові, за тривалістю дії – на постійні і змінні, за сферою впливу – на маркетингові, економічні, виробничі, науково-технічні, екологічні тощо.

Конкурентоспроможність продукції визначається сукупністю внутрішніх та зовнішніх факторів, які охоплюють сферу виробництва і збуту продукції, стан ринкового середовища тощо. До зовнішніх факторів відносяться державне регулювання економіки, митна і соціальна політика, інтеграційні процеси, стан фінансової системи, рівень розвитку інформаційних технологій, інвестиційний клімат в державі і галузі, стан і структура ринку, ємність ринку, вимоги споживачів. Внутрішні фактори – це репутація підприємства, його організаційно-виробнича діяльність, кваліфікація персоналу, ефективність використання ресурсного потенціалу, система управління конкурентоспроможністю [5, с. 279].

На конкурентоспроможність продукції впливають цінові і нецінові фактори. Ціновими факторами є якість продукції, затрати на виробництво, реалізацію та споживання, ціна продажу товару, зовнішня інформація. До нецінових факторів відносяться час і внутрішня інформація, витрати на яку уже враховані в затратах підприємства.

Провідну роль відіграють фактори економічного механізму, до яких відносяться ціноутворення, фінансування, кредитування, стимулювання попиту населення на продукцію, експорт продукції тощо. Основу для підвищення конкурентоспроможності продукції складають фактори державного рівня управління, оскільки вони визначають рівень добробуту споживачів і їх попит, стратегію розвитку підприємства, регіону і країни загалом.

Серед факторів конкурентоспроможності продукції велике значення мають такі: корисність для споживача (відповідність вимогам, що висуваються до даного товару з боку покупця); ціна продукції; новизна (оригінальність та неповторність продукції); якість продукції.

Якість продукції – це комплекс властивостей і характеристик продукції, що визначають можливість задоволення потреб споживачів на ринку відповідно до її призначення. Це порівняльна характеристика, оскільки якість однієї і тієї ж продукції може бути високою для одних цілей і низькою для інших. Вона вимірюється сукупністю показників, які характеризують надійність, функціональність, довговічність, вигляд продукції, зручність її використання та інші споживчі властивості. Підвищення якості – один із способів конкурентної боротьби, ефективний механізм завоювання і утримання конкурентних позицій на ринку. Якість продукції сприяє зростанню інвестицій, задоволенню попиту споживачів, забезпечує вихід підприємства на зовнішній ринок, формує його позитивний імідж. На неї впливають продуктивність праці, розвиток науково-тех-

нічного прогресу, організація виробництва і методи управління ним, технічний контроль, ефективність впровадження досвіду зарубіжних і вітчизняних підприємств під час проектування і виготовлення високоякісних виробів, а також стандартизація, що відображає відповідність продукції її функціональному призначенню.

Важливим фактором конкурентоспроможності продукції є її ціна. Під час встановлення ціни враховуються завдання, які ставить перед собою підприємство, а саме отримання максимального прибутку, входження до певного сегменту ринку тощо. Тому в одному випадку ціну підтримують на високому рівні (для досягнення максимального прибутку), а в іншому – на низькому (для завоювання ринку).

Застосування новітніх технологій, зокрема ресурсозберігаючих, сучасної техніки та обладнання, матеріалів, високоякісної сировини є одними з факторів конкурентоспроможності продукції.

Оцінка конкурентоспроможності продукції є важливим етапом діяльності підприємства під час створення та виробництва продукції, яка повинна відповідати вимогам споживачів. Оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції використовується у вирішенні таких завдань, як комплексне дослідження ринку і вибір напрямку діяльності підприємства; впровадження заходів з метою підвищення конкурентоспроможності продукції; оцінка нових ринків збуту товарів; контроль їх ціни та якості. Вона має бути проведена на всіх стадіях життєвого циклу продукту (стадії розробки, виготовлення, продажу та експлуатації) [2, с. 103]. При цьому необхідно враховувати певні показники, які базуються на параметрах конкурентоспроможності і залежать від об'єкта досліджень. Як основні показники можна виділити такі: стан ринку для реалізації товару; положення конкурентів з виробництва та реалізації аналогічних товарів; ставлення споживачів не тільки до товарів даного підприємства, але й до товарів підприємства-конкурента, внутрішнє середовище підприємства, а також загрози зовнішнього середовища; ступінь задоволення продукцією вимог споживачів; характеристики найбільш конкурентоспроможного товару, обраного як база для порівняння; найбільш важливі параметри конкурентоспроможності, які досліджуються перш за все.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, конкурентоспроможність продукції – це результат використання взаємопов'язаних економічних, організаційних, науково-технічних, виробничих, організаційних, маркетингових та інших факторів, а також показник, що характеризує ефективність виробництва і передбачає отримання прибутку.

Конкурентоспроможність продукції вирізняється системою показників та параметрів, що відображають її узагальнені кількісні та якісні характеристики. При цьому оцінку показників конкурентоспроможності продукції здійснюють дві сторони: споживачі та виробники. Всебічне і глибоке вивчення процесу конкурентоспроможності продукції загалом залежить від того, наскільки правильно будуть обрані методи дослідження. Це дає можливість встановити тенденції та закономірності визначення кількісних характеристик продукції та вибрати оптимальні шляхи підвищення її конкурентоспроможності для поліпшення діяльності підприємства.

Під час оцінювання конкурентоспроможності вибраної продукції на перспективу необхідно використовувати прогностичну інформацію про неї, а також враховувати перспективні тенденції на ринку та інформацію про зміну діючих у країні стандартів і законодавства щодо виробництва даної продукції та динаміки споживчого попиту.

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.

2. Башук Г.О. Економіко-інноваційна модель конкурентоспроможності продукції в Україні / Г.О. Башук // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 102–106.

3. Величко О.В. Інтегральне оцінювання конкурентоспроможності зернової продукції сільськогосподарських підприємств / О.В. Величко, Г.М. Христенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2016. – № 8. – С. 113–119.
4. Гринь В.І. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств / В.І. Гринь // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. – 2012. – Вип. 2 (5). – Т. 3. – С. 87–92.
5. Гузар Б.С. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність продукції / Б.С. Гузар, О.С. Цикалюк // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 11. – С. 277–280.
6. *Стратегічне управління* : [навч. посіб.] / [Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко]. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
7. Драган О.І. *Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти* : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
8. *Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції* : [монографія] / [М.М. Ільчук, І.А. Коновал, І.В. Мельникова та ін.]. – К. : Вид-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. – 321 с.
9. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення* : [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – О. : Атлант, 2013. – 470 с.
10. Малік М.Й. *Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізм* : [моногр.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
11. Мокронос А.Г. *Конкуренция и конкурентоспособность* : [учебное пособие] / А.Г. Мокронос, И.Н. Маврина. – Екатеринбург : Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
12. Піддубна Л.І. *Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління* : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
13. Портер М.Э. *Конкуренция* / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
14. Спаський Г.В. *Шляхи підвищення виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції в Закарпатті* / Г.В. Спаський // *Економіка АПК*. – 2016. – № 10. – С. 41–47.
15. Фатхутдинов Р.А. *Управление конкурентоспособностью организации* : [учебное пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

E-mail: kristina-406@mail.ru

УДК 658.15

Капканець В.С.
аспірант кафедри економіки, організації
та управління підприємствами,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ГРАФІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

В основу статті покладено ідею розробки інструментів графічної інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі. Встановлено, що використання таких методів повинно відповідати фактичним нормативам та базуватись на певних аналітично-статистичних даних. У статті представлено комплекс фінансових показників з їх пороговими значеннями, за яким доцільно здійснювати оцінку потенціалу. На основі цього проведено аналіз фінансових показників діяльності залізорудних підприємств за останні три роки. В роботі створено три інструменти графічної інтерпретації оцінки рівня потенціалу, а саме сітку, нормалізовану сітку та шкалу фінансово-економічного потенціалу. Також адаптовано ці графічні методи до результатів фінансового аналізу діяльності підприємств залізорудної галузі. Обґрунтовано актуальність їх практичного застосування в подальших фінансових дослідженнях.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, фінансові показники, сітка потенціалу, нормалізована сітка потенціалу, шкала потенціалу.

ГРАФИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ

Капканец В.С.

В основу статті положена ідея розробки інструментів графічної інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі. Встановлено, що використання таких методів повинно відповідати фактичним нормативам та базуватись на певних аналітично-статистичних даних. У статті представлено комплекс фінансових показників з їх пороговими значеннями, по яким доцільно здійснювати оцінку потенціалу. На основі цього проведено аналіз фінансових показників діяльності залізорудних підприємств за останні три роки. В роботі створено три інструменти графічної інтерпретації оцінки рівня потенціалу, а саме сітку, нормалізовану сітку та шкалу фінансово-економічного потенціалу. Також адаптовано ці графічні методи до результатів фінансового аналізу діяльності підприємств залізорудної галузі. Обґрунтовано актуальність їх практичного застосування в подальших фінансових дослідженнях.

Ключевые слова: фінансово-економічний потенціал, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, фінансові показники, сітка потенціалу, нормалізована сітка потенціалу, шкала потенціалу.

**GRAPHIC INTERPRETATION OF THE ASSESSMENT
OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL LEVEL OF IRON ORE
INDUSTRY ENTERPRISES**

Капканець В.

The article is based on the idea of developing tools of graphic interpretation of the assessment of financial-economic potential level of iron ore industry enterprises. It's established that the using of such methods should comply with factual standards and be based on certain analytical and statistical data. In the article complex of financial indicators with their threshold values by which expedient to assess the potential was presented. Based on this analysis of financial indicators of iron ore enterprises activity over the past three years was conducted. In the paper three tools of graphic interpretation of the assessment of potential level were developed: grid, normalized grid and scale of financial-economic potential. Also given graphical methods were adapted to the results of the financial analysis of iron ore industry enterprises activity. Actuality of their practical application in further financial studies was justified.

Keywords: financial-economic potential, iron ore industry, iron ore enterprise, financial indicators, grid of potential, normalized grid of potential, scale of potential.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси України у глобальний економічний простір зумовлюють необхідність суттєвої переорієнтації стратегічних орієнтирів розвитку суб'єктів господарювання. Причому це особливо стосується підприємств експортно-орієнтованих промислових галузей національної економіки. Перш за все впровадження інноваційних інструментів управління вимагають фінансові системи, від ефективності функціонування яких залежать результативність діяльності господарюючих одиниць, їх рентабельність, платоспроможність та конкурентоздатність. Особливої актуальності при цьому набуває оптимізація управління підсистемою формування, накопичення та розподілу фінансових резервів і потенційно можливих ресурсів, що загалом формують фінансово-економічний потенціал. Найважливішим етапом в процесі управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні слід вважати діагностику й оцінку його рівня, які потребують належної та зрозумілої графічної інтерпретації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні засади аналізу й оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання, зокрема їх методів, інструментів та графічної інтерпретації, представлено в роботах таких вітчизняних й зарубіжних науковців, як В. Авдеєнко, І. Ансофф, Є. Афанасьєв, В. Бикова, І. Бланк, В. Геєць, Н. Гнип, І. Должанський, П. Єгоров, Н. Касьянова, Ю. Карпенко, Є. Лапін, Р. Марушков, М. Мескон, В. Морєва, Б. Райан, Ю. Сердюк-Копчекчи, О. Сметанюк, Д. Солоха, Р. Тоффлер, О. Федонін, А. Шевченко, А. Шеремет, О. Щекович [1–3]. Проте в сучасних економічних умовах питання достовірної оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств та її графічної інтерпретації потребують поглибленого й розширеного дослідження, при цьому слід враховувати сукупну діяльність промислових галузей національного господарства, провідною з яких можна вважати залізорудну галузь гірничо-металургійного комплексу України.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка та апробація інструментів графічної інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі, спрямованих на оптимізацію використання фінансових ресурсів у їх господарській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою передумовою трансформаційних процесів у промисловості України є адаптація виробничих процесів підприємств до інноваційних алгоритмів розвитку ринкового середовища. Здійснення переходу виробництва на більш інноваційний рівень потребує залучення чималого обсягу інвестицій, котрі є вагомим ресур-

сом фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Саме цей факт і актуалізує питання ефективного управління наявними та потенційними фінансовими ресурсами й резервами в межах промислових галузей національної економіки.

Слід наголосити на тому, що чи не найважливішими елементами оптимізаційного управління фінансово-економічним потенціалом є діагностика та оцінка його рівня в динаміці за певний проміжок часу. Саме такий комплексний і багатогранний аналіз дасть змогу своєчасно виявити підприємства зі слабкою фінансовою позицією в межах галузі, дослідити їх «вузькі місця», а також внести необхідні зміни в їх фінансові плани задля пошуку резервів й потенційних можливостей та попередження кризових явищ. При цьому сукупність методів аналізу й оцінки може бути досить різною через коефіцієнтні методи, параметричні, рейтингові, графічні, модельні тощо.

В сучасній економічній практиці все більшого поширення набувають інструменти графічного аналізу. Такі методи не лише доповнюють результати будь-яких кількісних досліджень і спрощують їх сприйняття, але й слугують своєрідним індикатором, за яким можна охарактеризувати стан того чи іншого економічного явища або процесу та спрогнозувати його тенденції розвитку на майбутнє. Це стосується і графічної інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання на галузевому рівні.

Таким чином, враховуючи актуальність теми дослідження, здійснимо оцінку рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі з огляду на застосування спеціально розроблених графічних методів аналізу. Звісно, практичне використання означених графічних інструментів має за своєю сутністю логічно відповідати встановленим нормативам та базуватись на певних аналітично-статистичних даних.

Загалом графічну оцінку рівня фінансово-економічного потенціалу галузі доцільно проводити на основі отриманих кількісних значень певних фінансових показників в ході статистичної діагностики. Комплекс таких індикаторів не має бути стандартизованим. Бажано, щоб він відповідав особливостям та специфіці досліджуваного процесу або явища, в даному випадку – критеріям фінансово-економічного потенціалу підприємств. Враховуючи це, сформуємо загальний комплекс фінансових показників, які безпосередньо характеризують ефективність використання потенціалу галузі та показують можливості залучення внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів, на основі авторської модифікації загальноприйнятої рейтингової оцінки потенціалу [3, с. 189]. Крім того, встановимо нормативні значення цих показників відповідно до трьох можливих рівнів галузевого стану фінансово-економічного потенціалу (високий, середній та низький). Сформований комплекс фінансових індикаторів представимо в табличному вигляді (табл. 1).

На основі порогових значень наведеного комплексу фінансових показників можна розробити базис одного з інструментів графічної інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу в межах галузі – «нормовану сітку фінансово-економічного потенціалу». Такий інструмент є здебільшого шаблоном для здійснення подальшої оцінки потенціалу, розмежовуючи області його можливого рівня за фінансовими індикаторами. Нормовану сітку фінансово-економічного потенціалу побудуємо у вигляді простору пропорційно розміщених значень фінансових показників із нанесенням двох замкнутих ліній, котрі відповідають діапазону порогових значень параметрів (рис. 1).

Розроблена нормована сітка фінансово-економічного потенціалу є лише простором з пороговими областями для фактичної інтерпретації результатів діагностики потенціалу підприємств в межах галузі. Враховуючи це, представимо результати оцінки стану фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі за обраними показниками у розрізі її підприємств-елементів, які формують гірничодобувний та гірничо-збагачувальний кластери. Слід зазначити, що сукупний аналіз був проведений на основі аналітично-статистичних даних фінансової звітності за останні

Таблиця 1. Комплекс фінансово-економічних показників оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу (ФЕП) галузі

№ з/п	Фінансово-економічні показники	Нормативні значення показників		
		Високий рівень ФЕП	Середній рівень ФЕП	Низький рівень ФЕП
1. Показники ліквідності				
1.1	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>2,0	1,0–2,0	<1,0
1.2	Коефіцієнт поточної (термінової) ліквідності	>0,8	0,6–0,8	<0,6
1.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,3	0,2–0,3	<0,2
2. Показники фінансової стійкості та ефективності використання капіталу				
2.1	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	>0,5	0,3–0,5	<0,3
2.2	Коефіцієнт накопиченого капіталу	>0,2	0,1–0,2	<0,1
2.3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	0,4–0,5	<0,4
2.4	Коефіцієнт фінансової стабільності	>1,5	1,0–1,5	<1,0
2.5	Коефіцієнт забезпеченості власними активами	>1,0	0,8–1,0	<0,8
2.6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування	>0,6	0,4–0,6	<0,4
2.7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	>0,7	0,5–0,7	<0,5
3. Показники прибутковості (рентабельності)				
3.1	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0,2	0,1–0,2	<0,1
3.2	Коефіцієнт рентабельності активів	>0,15	0,1–0,15	<0,1
3.3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	>0,4	0,3–0,4	<0,3

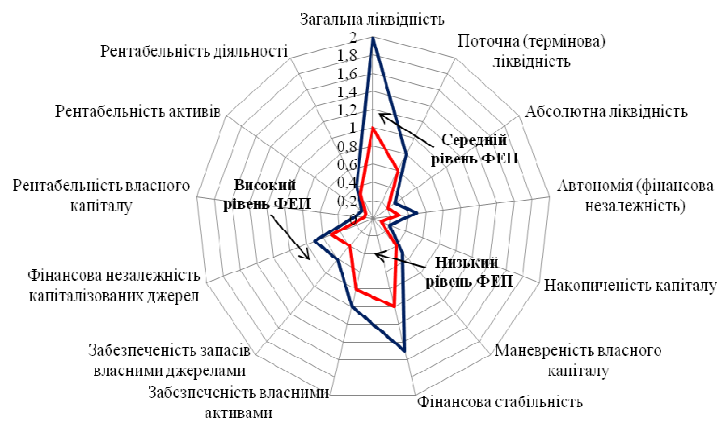


Рис. 1. Нормована сітка фінансово-економічного потенціалу

три роки таких підприємств галузі [4]: ПрАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», ПрАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат», ПАТ «СврАЗ Суха Балка», ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», Підприємство з іноземними інвестиціями у формі ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат». Результати аналізу обраних фінансово-економічних показників потенціалу наведемо в табл. 2.

Таблиця 2. Діагностика фінансово-економічних показників стану залізорудної галузі за 2013–2015 рр.

№ з/п	Фінансово-економічні показники	Значення по роках			Темп росту, %	
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014/2013	2015/2014
1. Показники ліквідності						
1.1	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	7,27	6,50	4,33	89,41	66,63
1.2	Коефіцієнт поточної (термінової) ліквідності	6,52	5,42	3,08	83,20	56,72
1.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,19	2,16	1,72	98,60	79,68
2. Показники фінансової стійкості та ефективності використання капіталу						
2.1	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,77	0,68	0,59	89,09	86,80
2.2	Коефіцієнт накопиченого капіталу	0,51	0,45	0,39	89,14	87,23
2.3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,63	0,91	-0,48	143,48	-52,75
2.4	Коефіцієнт фінансової стабільності	5,24	3,96	3,04	75,64	76,64
2.5	Коефіцієнт забезпеченості власними активами	0,41	0,32	0,19	76,60	60,43
2.6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування	8,58	5,15	4,44	59,99	86,22
2.7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,86	0,82	0,34	95,18	42,02
3. Показники прибутковості (рентабельності)						
3.1	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,20	0,11	-0,02	54,79	-22,53
3.2	Коефіцієнт рентабельності активів	0,15	0,11	-0,02	70,27	-17,47
3.3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,27	0,17	-0,03	60,69	-19,23

З огляду на результати діагностики можна впевнено сказати, що основні параметри фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі з кожним роком здебільшого мають тенденцію до зниження. Загалом така ситуація зумовлена виникненням кризових явищ в державі за останні два роки, зниженням обсягів виробництва та втратою певних ринків збуту залізорудної продукції, скороченням частки власних фінансових ресурсів, повільним темпом впровадження інноваційних технологій, загальною неефективністю господарської діяльності окремих підприємств галузі тощо. Однак, щоб більш точно й просто діагностувати слабкі фінансові сторони досліджуваної галузі за останні три роки, застосуємо спеціально розроблений графічний інструмент – «сітку фінансово-економічного потенціалу галузі» (рис. 2).

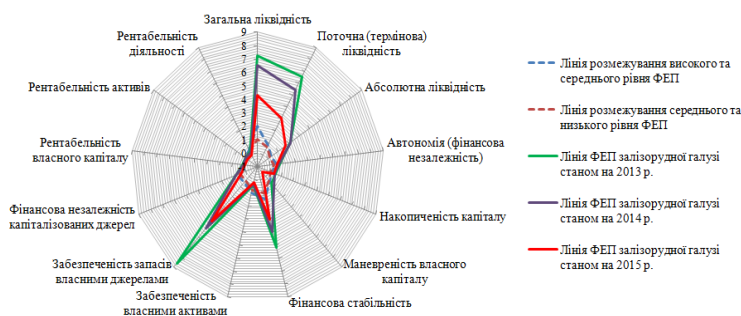


Рис. 2. Сітка фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі станом на 2013–2015 рр.

Утворені багатокутні фігури на представленій сітці фінансово-економічного потенціалу показують комплексні потенційні можливості підприємств залізорудної галузі щодо залучення будь-яких фінансових ресурсів. Одразу видно, що область фінансово-економічного потенціалу галузі станом на 2015 р. значно звузилась, а за окремими параметрами взагалі доходить до від'ємних значень. Загалом залізорудна галузь є досить ліквідною та фінансово стійкою, що говорить про здатність її підприємств в потрібний момент мобілізувати оборотні активи, амортизаційні відрахування від вартості основних засобів, дебіторську заборгованість та власний капітал для конкретних стратегічних цілей та зміцнення фінансового положення. Однак за рівнем рентабельності галузь не може ефективно розпоряджатися чистим прибутком як одним із вагомих фінансових ресурсів її потенціалу, причиною чого є збиткова господарська діяльність окремих її підприємств.

Окрім цього графічного інструменту, в оцінці рівня фінансово-економічного потенціалу галузі також доцільно використовувати сітку потенціалу, побудовану на основі нормалізованих значень фінансових показників за відібраним еталоном. Як правило, таким еталоном є максимальне значення кожного фінансового параметра за певний період часу. Вихідними даними для побудови сітки слугують значення, отримані шляхом ділення кожного кількісного значення показника на його еталонове. Відповідно, отримані значення параметрів, близькі до одиниці, будуть сигналізувати про досить високий рівень фінансово-економічного потенціалу галузі з огляду на той чи інший індикатор, і навпаки. Враховуючи це, побудуємо нормалізовану сітку фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі за 2013–2015 рр. (рис. 3).

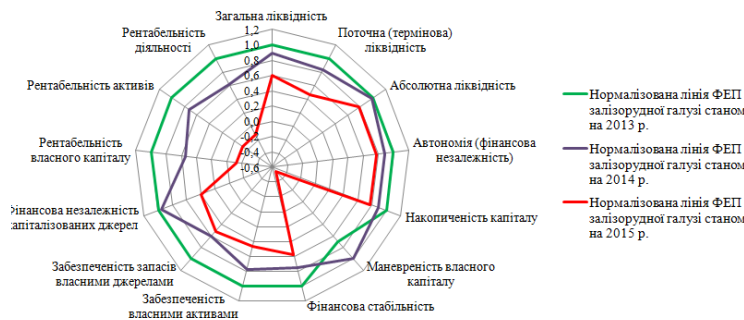


Рис. 3. Нормалізована сітка фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі станом на 2013–2015 рр.

Представлена нормалізована сітка фінансово-економічного потенціалу показує ефективність діяльності галузі в більш загальному плані, акцентуючи увагу на відносному відхиленні її «вузьких місць» від оптимальних параметрів функціонування. Так, судячи по стану залізорудної галузі, можна сказати, що сукупна фінансова діяльність її підприємств станом на 2013 р. є за багатьма показниками максимально ефективною. Однак вже на кінець звітного 2015 р. можна спостерігати досить негативну фінансову ситуацію, що характеризується відносним скороченням усіх значень показників галузі аж до від'ємних позначок.

Запропонуємо ще один більш узагальнюючий метод графічної інтерпретації оцінки рівня потенціалу галузі – «шкалу фінансово-економічного потенціалу». Цей інструмент не відображає в динаміці зміну кількісних та нормалізованих значень фінансових показників, однак спрощує сприйняття впливу того чи іншого параметру на визначення загального рівня потенціалу. Криву фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі представимо графічно на рис. 4.

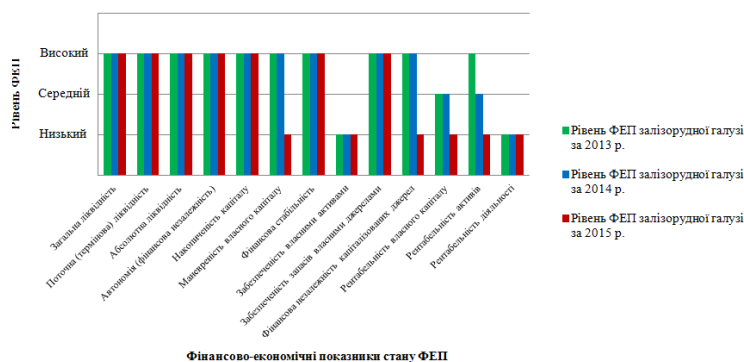


Рис. 4. Шкала фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі станом на 2013–2015 рр.

Зображена шкала показує, що за більшістю фінансових показників рівень фінансово-економічного потенціалу залізорудної галузі протягом даного періоду є високим, проте за параметрами рентабельності й деякими індикаторами фінансової стійкості він є критично низьким. Це слугує сигналом для керівників залізорудних підприємств, які повинні прийняти серйозні рішення щодо зміни стратегічних пріоритетів їх розвитку задля підвищення рівня фінансово-економічного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Інтеграційні процеси в державі загострюють проблему оптимізації методів й інструментів управління фінансовими системами промислових галузей, зокрема їх фінансово-економічним потенціалом. Базовим і чи не найважливішим етапом в управлінні потенціалом є достовірна й своєчасна оцінка його стану та рівня. З огляду на це в роботі актуалізовано питання розробки графічних методів інтерпретації оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу галузі. В процесі дослідження сформовано три інструменти графічної діагностики фінансово-економічного потенціалу на прикладі підприємств залізорудної галузі як однієї з провідних промислових галузей народного господарства, а саме сітку, нормалізовану сітку та шкалу фінансово-економічного потенціалу.

1. Бикова В. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення : [монографія] / В. Бикова. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2008. – 180 с.
2. Бланк И. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / [Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва та ін.]. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

E-mail: vladika.vk@yandex.ru

УДК 332.145:65.01

Коваленко-Марченкова Є.В.

*аспірант кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, що є на сьогоднішньому етапі розвитку економіки однією з найбільш значимих галузей національної економіки. Для цього у статті досліджені наявні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу галузі та основні принципи, на яких будується оцінка конкурентоспроможності. Нами розроблений методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, який складається з деяких етапів. Це етапи встановлення критеріїв оцінки конкурентоспроможності потенціалу та обґрунтування індикаторів за критеріями оцінки конкурентоспроможності потенціалу, етап вибору показників за індикаторами формування і використання потенціалу, етапи збору даних по показниках за індикаторами формування і використання потенціалу та зведення бальних оцінок показників. Наступними етапами є розрахунок індикаторів формування та використання потенціалу за складовими, розрахунок узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу та етап визначення інтегрального індикатора конкурентоспроможності потенціалу.

Ключові слова: потенціал галузі, конкурентоспроможність потенціалу, оцінка конкурентоспроможності потенціалу, формування потенціалу, використання потенціалу, методичний підхід, будівельна галузь.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Коваленко-Марченкова Е.В.

Целью статьи является разработка методического подхода к оценке конкурентоспособности потенциала строительной отрасли, которая является на современном этапе развития экономики одной из наиболее значимых отраслей национальной экономики. Для этого в статье изучены существующие методы оценки конкурентоспособности потенциала отрасли и основные принципы, на которых строится оценка конкурентоспособности. Нами разработан методический подход к оценке конкурентоспособности потенциала строительной отрасли, который состоит из некоторых этапов. Это этапы установления критериев оценки конкурентоспособности потенциала и обоснования индикаторов по критериям оценки конкурентоспособности потенциала, этап выбора показателей по индикаторам формирования и использования потенциала, этапы сбора данных по показателям по индикаторам формирования и использования потенциала и сведения бальных оценок показателей. Следующими этапами являются расчет индикаторов формирования и использования потенциала по составляющим, расчет обобщающих индикаторов формирования и использования потенциала и этап определения интегрального индикатора конкурентоспособности потенциала.

Ключевые слова: потенциал отрасли, конкурентоспособность потенциала, оценка конкурентоспособности потенциала, формирование потенциала, использование потенциала, методический подход, строительная отрасль.

METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION OF COMPETITIVENESS
OF THE CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL

Kovalenko-Marchenkova Y.

The purpose of the article is development of the methodical approach to estimation of competitiveness of the potential of construction branch, which is, at the present stage of economic development, one of the most important branches of the national economy. That's why in the article we studied the existing methods of estimation the competitiveness of the branch potential and main principles on which the estimation of the competitiveness is based. We have developed a methodical approach to estimation of competitiveness of the construction industry potential, which consists of several stages. They are stages of the establishment of estimation criteria of the potential competitiveness and justification the indicators on criteria of estimation the potential competitiveness, stage of selection of indexes on indicators of formation and using the potential, stages of bringing together evaluation points of indicators. Next stages are calculating the indicators of formation and using the potential on components, calculation of generalizing indicators of the potential formation and using and stage of determining the integral indicator of potential competitiveness.

Keywords: potential of branch, competitiveness of potential, estimation of competitiveness of potential, formation of potential, using of potential, methodical approach, construction branch.

Постановка проблеми. Оцінювання конкурентоспроможності потенціалу є одним з надзвичайно важливих елементів досліджень ринкових відносин як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих галузей національного господарства. В Україні галузева політика розробляється без врахування конкурентоспроможності потенціалу галузі та найчастіше не орієнтована на її забезпечення. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі може стати основою для моделювання конкурентної стратегії і забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність галузі у різні часи досліджували багато вчених, серед яких слід назвати таких, як О. Транченко, Ю. Пинда, Т. Борисова. Підходи до оцінки конкурентоспроможності досліджувались у роботах О. Тимошенко та К. Коцюбівської, П. Гончарук та І. Почтарук. Але недослідженим залишається питання розробки методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності потенціалу галузі. Така оцінка є надзвичайно складною задачею, адже конкурентоспроможність потенціалу охоплює численні показники кількісного та якісного характеру, склад яких викликає дискусії в колі науковців, відсутня загальнодержавна методика оцінки конкурентоспроможності потенціалу об'єктів різних рівнів, зокрема галузевого. Особливої актуальності набуває оцінка конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, адже саме будівництво відіграє вагомую роль в забезпеченні конкурентоспроможності національного господарства загалом. В умовах трансформації ринкового господарства розвиток будівельної галузі відбувається невизначено, хаотично. З огляду на це забезпечити його можна тільки за допомогою удосконалення великої кількості взаємозалежних показників, тому що діяльність будівництва є функціонуванням в багатомірному просторі складної системи національного господарства [3, с. 206–210]. Такий підхід вимагає проведення всебічного аналізу будівельної галузі задля виявлення конкурентоспроможності її потенціалу.

Основною метою оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є, на нашу думку, ідентифікація рівня конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, що ґрунтується на врахуванні ступеня його сформованості та ефективності використання. Задля реалізації цієї мети необхідно розробити методiku оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, сформувати інформаційну базу для проведення оцінки конкурентоспроможності потенціалу, провести оцінку формування потенціалу, здійснити оцінку використання потенціалу, визначити рівень конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Дослідження засвідчили, що для оцінки конкурентоспроможності потенціалу галузі можуть застосовуватися різноманітні методи [6, с. 41–45]. За спрямованістю та напрямом формування інформаційної бази можна виділити критеріальні методи, експертні методи. За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні методи, математичні методи, логістичні методи. За способом проведення оцінки виділяють індикаторні методи, матричні методи. Але будь-яка оцінка конкурентоспроможності повинна будуватися на основних принципах комплексного підходу (поєднання різних методів), а саме використання як одиничних показників, так і відносних, а також застосування узагальнюючої (інтегральної) оцінки.

Критеріальні методи дають змогу на основі критеріїв визначити спрямованість формування оціночних показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими з точки зору досягнення мети дослідження. Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас й їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки. Графічні методи забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах, наприклад, у рисунках, графіках, діаграмах. Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Ці методи вважають найточнішими, хоча іноді вони потребують обтяжливих математичних обчислень, тобто спеціальної підготовки працівників. Логістичні методи є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях. В основу матричних методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції, а також їх взаємозалежності та динаміки [2, с. 82]. Сутність матричних методів полягає у графічному визначенні конкурентної позиції певного об'єкта у матриці конкурентоспроможності за певними параметрами. Кожна вісь матриці у графічній інтерпретації розбивається на декілька рівнів і характеризує один із параметрів конкурентоспроможності або декілька параметрів, об'єднаних інтегральним критерієм їхнього вимірювання. У результаті може бути отримано низку комбінацій, кожна з яких відповідає певній позиції в конкурентній боротьбі [4, с. 98].

На нашу думку, матричні методи, які широко використовуються на мікрорівні та наочно продемонстрували свою ефективність, на рівні галузі мають відігравати скоріше другорядну роль. Тобто матричні методи можуть використовуватися для уточнення результатів оцінки. А основою оцінки мають бути індикаторні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, які дають змогу забезпечити комплексність її проведення.

Саме індикаторні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу галузі дають можливість інтегрально оцінити конкурентоспроможність потенціалу за його складовими, що дає змогу врахувати комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу. Індикаторні методи передбачають обґрунтування системи критеріїв оцінки та індикаторів, які їм відповідають та які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. Індикатори конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі повинні охоплювати найбільш важливі аспекти формування та ефективності використання потенціалу галузі.

Індикатором виступає сукупність характеристик, що дає змогу у формалізованому вигляді описати стан параметру того чи іншого об'єкта дослідження та розробити рекомендації щодо покращення його функціонування [2, с. 82–85]. Кожен індикатор розпадається на низку показників, що відображають стан об'єкта дослідження. Враховуючи все наведене вище, вважаємо за доцільне обрати для оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі індикаторний метод, для досягнення мети дослідження – критеріальний, для формування показників оцінки – математичний та експертний, для відображення результатів оцінки – графічний.

На рис. 1 наведено підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Перш за все запропонований нами підхід передбачає встановлення критеріїв оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. На наш погляд, конкурентоспроможність



Рис. 1. Підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі

потенціалу будь-якої галузі передбачає забезпечення належного рівня сформованості потенціалу, а також ефективності його використання.

Саме ступінь сформованості потенціалу та ефективність використання потенціалу будівельної галузі пропонується використовувати як критерії оцінки конкурентоспроможності потенціалу.

Наступним етапом підходу є обґрунтування індикаторів оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. Розглядаючи сутність потенціалу будівельної галузі, встановили, що він є складною категорією, яка містить декілька складових. Складовими потенціалу будівельної галузі є природно-ресурсний потенціал, інвестиційний потенціал, науково-технічний потенціал, інфраструктурний потенціал, інтелектуальний потенціал. Отже, за кожною складовою потенціалу будівельної галузі мають визначитися індикатори, що відповідають критеріям оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, а саме індикатори формування потенціалу та індикатори використання потенціалу [1, с. 54].

Для індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі мають бути відібрані показники, що найбільш повно їх характеризують. Має бути сформовано перелік оціночних показників формування потенціалу за складовими, а також оціночні показники використання потенціалу за складовими. При цьому нами було запропоновано використовувати для формування остаточного переліку оціночних показників формування та використання потенціалу будівельної галузі експертний метод.

Експертам буде подано попередній перелік показників, які можуть бути використані для оцінки формування та використання потенціалу будівельної галузі за складовими (природно-ресурсний, інвестиційний, науково-технічний, інфраструктурний та інтелектуальний потенціал), з яких експерти повинні обрати найбільш значимі.

З метою оцінки має здійснюватися збір даних по показниках за індикаторами формування і використання потенціалу будівельної галузі. В результаті здійснення цього етапу відбувається формування інформаційної бази, тобто організованого масиву інформації за оціночними показниками формування та використання потенціалу будівельної галузі. Сформована інформаційна база має містити інформацію (значення оціночних показників формування та використання потенціалу будівельної галузі), що упорядкована за окремими складовими. Головною метою організації інформаційної бази стає упорядкування оцінки та підвищення ефективності технології переробки інформації за рахунок правильного її розподілу за етапами оцінки відповідно до поставлених завдань [7, с. 303]. Слід зауважити, що для об'єктивної оцінки спостереження має охоплювати досить довгий часовий ряд. На нашу думку, достатнім є дослідження конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі з використанням даних за п'ять років. Значення оціночних показників формування та використання потенціалу будівельної галузі за складовими можуть бути отримані різними методами збирання статистичних даних. Але для аналізу та загальної оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі як складної економічної категорії важливо здійснити зведення цих показників в єдиний агрегований показник – інтегральний індикатор, який безпосередньо не вимірюється, але певним чином інтегрує оціночні показники і обчислюється на основі їхніх статистичних значень. Отже, виникає необхідність приведення статистичних значень різних показників до єдиної шкали, тобто здійснення їхньої нормалізації.

При цьому слід враховувати, що будь-який статистичний показник може бути як стимулятором – коли його зростання сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, так і дестимулятором – коли його зростання приводить до зниження рівня конкурентоспроможності. Отже, може здійснюватись нормалізація показників відносно суми, відносно максимальних значень для показників-стимуляторів та мінімальних значень для показників-дестимуляторів і відносно максимальних та мінімальних значень одночасно [9, с. 7–10].

Враховуючи, що метод нормалізації відносно суми не враховує характер оціночного показника, а метод нормалізації відносно максимальних та мінімальних показників одночасно значно обмежує простір, в якому може перебувати даний показник, пропонуємо використовувати метод нормалізації відносно максимальних значень для показників-стимуляторів та мінімальних значень для показників-дестимуляторів.

Бальна оцінка j -го показника формування потенціалу за i -ю складовою в році t визначається за такою формулою:

$$\Phi'_{ji} = \frac{P\phi'_{ji}}{\max\{P\phi'_{ji}\}} \text{ (для показників-стимуляторів)}$$

або

$$\Phi'_{ji} = \frac{\min\{P\phi'_{ji}\}}{P\phi'_{ji}} \text{ (для показників-дестимуляторів),}$$

де Φ'_{ji} – бальна оцінка j -го показника формування потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою в році t ;

$P\phi'_{ji}$ – статистичне значення j -го показника формування потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою в році t ;

$\max\{P\phi'_{ji}\}$ – максимальне значення j -го показника формування потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою за весь період дослідження (для показників-стимуляторів);

$\min\{P\phi'_{ji}\}$ – мінімальне значення j -го показника формування потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою за весь період дослідження (для показників-дестимуляторів);

$i=\overline{1, I}$ – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$j=\overline{1, J}$ – номер показника формування потенціалу будівельної галузі;

$t=\overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Бальна оцінка k -го показника використання потенціалу за i -ю складовою в році t визначається за такою формулою:

$$B'_{ki} = \frac{P\theta'_{ki}}{\max\{P\theta'_{ki}\}} \text{ (для показників-стимуляторів)}$$

або

$$B'_{ki} = \frac{\min\{P\theta'_{ki}\}}{P\theta'_{ki}} \text{ (для показників-дестимуляторів),}$$

де B'_{ki} – бальна оцінка k -го показника використання потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою в році t ;

$P\theta'_{ki}$ – статистичне значення k -го показника використання потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою в році t ;

$\max\{P\theta'_{ki}\}$ – максимальне значення k -го показника використання потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою за весь період дослідження (для показників-стимуляторів);

$\min\{P\theta'_{ki}\}$ – мінімальне значення k -го показника використання потенціалу будівельної галузі за i -ю складовою за весь період дослідження (для показників-дестимуляторів);

$i=\overline{1, I}$ – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$k=\overline{1, K}$ – номер показника використання потенціалу будівельної галузі;

$t=\overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Після визначення бальних оцінок показників формування і використання потенціалу за складовими необхідно здійснити зведення бальних оцінок показників та розрахунок індикаторів формування і використання потенціалу будівельної галузі за складовими.

Розрахункове значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в досліджуваному році визначається з використанням такої формули:

$$I\Phi_i^t = \frac{\sum_{j=1}^J \Phi_{ji}^t}{J},$$

де Φ_i^t – розрахункове значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в році t ;

Φ_{ji}^t – бальна оцінка j -го показника формування потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в році t ;

$j = \overline{1, J}$ – номер показника формування потенціалу будівельної галузі;

$i = \overline{1, I}$ – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Розрахункове значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в досліджуваному році визначається з використанням такої формули:

$$IB_i^t = \frac{\sum_{k=1}^K B_{ki}^t}{K},$$

де B_i^t – розрахункове значення індикатора використання потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в році t ;

B_{ki}^t – бальна оцінка k -го показника використання потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в році t ;

$k = \overline{1, K}$ – номер показника використання потенціалу будівельної галузі;

$i = \overline{1, I}$ – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Розрахункові значення індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі за складовими є базою для розрахунку узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі.

Узагальнюючий індикатор формування потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період визначається за такою формулою:

$$I\Phi^t = \frac{\sum_{i=1}^I I\Phi_i^t}{I},$$

де $I\Phi^t$ – узагальнюючий індикатор формування потенціалу будівельної галузі в році t ;

$I\Phi_i^t$ – розрахункове значення індикатора формування потенціалу будівельної галузі за і-ю складовою в році t ;

$i = \overline{1, I}$ – номер складової потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Узагальнюючий індикатор використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період визначається аналогічно.

На основі розрахункових значень індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі пропонується визначати інтегральний індикатор конкурентоспроможності потенціалу. Для його розрахунку запропоновано використовувати таку формулу:

$$I^t = KB_\phi \cdot I\Phi^t + KB_\epsilon \cdot IB^t,$$

де I^t – інтегральний індикатор конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі в році t ;

$I\Phi^t$ та IB^t – узагальнюючі індикатори формування та використання потенціалу будівельної галузі в році t відповідно;

KB_ϕ та KB_ϵ – коефіцієнти вагомості індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Введення коефіцієнтів вагомості у формулу розрахунку інтегрального індикатора конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі обґрунтовано тим, що в кожних конкретних умовах індикатори формування та використання потенціалу будівельної галузі можуть мати різну важливість.

Найбільш поширеними серед підходів до визначення вагових коефіцієнтів є експертні методи встановлення ваг показників. Їх перевага – простота застосування, їх недоліками є можлива недостовірність даних, певна суб'єктивність, трудомісткість збору та обробки результатів, проте експертні методи мають значну суб'єктивну складову [5, с. 192–199].

Серед наявних розрахункових підходів до визначення вагових коефіцієнтів можна виділити метод парної кореляції та метод, що базується на використанні показника варіації [6, с. 41–45].

Найбільш формалізованим і ефективним слід вважати підхід до визначення вагових коефіцієнтів на основі методу головних компонент (МГК) з врахуванням коефіцієнтів парної кореляції [8, с. 230–235]. Проте цей метод застосовується у випадку, коли в наявності є велика кількість показників, які можуть корелювати між собою. В нашому випадку необхідно визначити коефіцієнти вагомості лише для двох показників – узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі. Тому застосування методу головних компонент є недоцільним.

Отже, для визначення коефіцієнтів вагомості доцільно використовувати метод, що базується на використанні показників варіації:

$$KB_\phi = \frac{V(I\Phi^t)}{V(IB^t) + V(I\Phi^t)} \text{ та } KB_\epsilon = \frac{V(IB^t)}{V(IB^t) + V(I\Phi^t)},$$

де KB_ϕ та KB_ϵ – коефіцієнти вагомості індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі відповідно;

$V(I\Phi^t)$ та $V(IB^t)$ – коефіцієнти варіації узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі;

$t = \overline{1, T}$ – номер досліджуваного року.

Коефіцієнти варіації узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі визначаються за такими формулами:

$$V(I\Phi^t) = \frac{\overline{I\Phi^t}}{\delta(I\Phi)} \text{ та } V(IB^t) = \frac{\overline{IB^t}}{\delta(IB)},$$

де $V(I\Phi^t)$ та $V(IB^t)$ – коефіцієнти варіації узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі відповідно;

$\overline{I\Phi}$ та \overline{IB} – середні значення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період;

$\delta(I\Phi)$ та $\delta(IB)$ – стандартні відхилення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі;

$t=\overline{1}, \overline{T}$ – номер досліджуваного року.

Середні значення узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період визначаються за такими формулами:

$$\overline{I\Phi} = \frac{\sum_{t=1}^T I\Phi^t}{T} \text{ та } \overline{IB} = \frac{\sum_{t=1}^T IB^t}{T},$$

де $\overline{I\Phi}$ та \overline{IB} – середні значення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період відповідно;

$I\Phi^t$ та IB^t – узагальнюючі індикатори формування та використання потенціалу будівельної галузі в році t відповідно;

$t=\overline{1}, \overline{T}$ – номер досліджуваного року.

Стандартне відхилення узагальнюючих індикаторів формування та використання потенціалу будівельної галузі визначається за такими формулами:

$$\delta(I\Phi) = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^T (I\Phi^t - \overline{I\Phi})^2}{T}} \text{ та } \delta(IB) = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^T (IB^t - \overline{IB})^2}{T}},$$

де $\delta(I\Phi)$ та $\delta(IB)$ – стандартні відхилення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі відповідно;

$I\Phi^t$ та IB^t – узагальнюючі індикатори формування та використання потенціалу будівельної галузі в році t відповідно;

$\overline{I\Phi}$ та \overline{IB} – середні значення узагальнюючого індикатора формування та використання потенціалу будівельної галузі за досліджуваний період;

$t=\overline{1}, \overline{T}$ – номер досліджуваного року.

Інтерпретацію інтегрального індикатора конкурентоспроможності пропонується здійснювати за такою шкалою: від 0 до 0,5 – низький рівень конкурентоспроможності, від 0,51 до 0,80 – помірний, а від 0,81 до 1 – високий рівень конкурентоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши праці вчених, що досліджували особливості оцінки конкурентоспроможності потенціалу, можемо зробити висновок, що відсутній єдиний підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу, оскільки вона є багатомірною комплексною характеристикою, що формується під впливом багатьох факторів. Проведене дослідження дало змогу запропонувати підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, який дає змогу визначити рівень конкурентоспроможності потенціалу, враховуючи такі критерії, як ступінь сформованості та ефективність використання потенціалу будівельної галузі. Подальше дослідження буде спрямоване на виявлення загроз втрати конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

1. Борисова Т. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 54–60.

2. Гончарук П. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності потенціалу суб'єкта господарювання / П. Гончарук // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 82–85.
3. Ісаєнко Д. Будівельний комплекс України: трансформація в умовах переходу до ринкового господарства / Д. Ісаєнко // Держава і суспільство. – 2010. – № 17. – С. 206–210.
4. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / [Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Белякова, О. Балакай]. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
5. Пинда Ю. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності на мезорівні управління / Ю. Пинда // Економічна теорія та економічна історія : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 5 (19). – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – С. 192–199.
6. Почтарук І. Методичні підходи до оцінки галузевої конкурентоспроможності / І. Почтарук // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 7. – С. 41–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2011_7_14.
7. Сабадирьова А. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства / А. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 303–307.
8. Тимошенко О. Підходи до визначення вагових коефіцієнтів інтегральних індексів економічної безпеки національної економіки / О. Тимошенко, К. Коцюбівська // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 230–235. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_8_47.
9. Транченко О. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу) / О. Транченко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9–10 (2). – С. 7–10.

E-mail: EVKovalenko@i.ua

УДК 338.43:332.727

Криницька О.О.

кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки,
Одеська національна академія харчових технологій

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС РИНКУ ЗЕМЕЛЬ ЯК ОСНОВА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто становлення ринку земель в Україні. Основні тенденції його розвитку свідчать про те, що земельна реформа в Україні до цього часу так і не завершилась формуванням в нашій державі дієвого ринку земель, який би визначав переваги в контексті розвитку національної економіки загалом та продовольчої безпеки зокрема. Характеризуються основні принципи формування ринкових земельних відносин. Серед них безпосередньо виділяють раціональне використання і охорону земель; забезпечення конституційних гарантій та захисту прав суб'єктів ринку земель; аналіз та прогнозування сталого його функціонування та розвитку. Наведено класифікаційні ознаки ринку земель, що визначають його структурні елементи залежно від об'єкта, ринкової сутності, статусу земель та адміністративно-територіальних інтересів. Обґрунтований теоретико-концептуальний базис ринку земель як основа продовольчої безпеки держави складається з передумов та переваг його розвитку, ключових принципів активізації цього процесу, критеріїв дієвості та функцій ринку землі.

Ключові слова: ринок земель, продовольча безпека, земельні відносини, національна економіка.

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС РЫНКА ЗЕМЕЛЬ КАК ОСНОВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Криницкая О.А.

В статье рассмотрено становление рынка земель в Украине. Основные тенденции современного его развития свидетельствуют о том, что земельная реформа в Украине к этому времени так и не завершилась формированием в нашем государстве действенного рынка земель, который бы определял предпочтения в контексте развития национальной экономики вообще и продовольственной безопасности страны в частности. Характеризируются основные принципы формирования рыночных земельных отношений. Среди них непосредственно выделяют рациональное использование и охрану земель; обеспечение конституционных гарантий и защиту прав субъектов рынка земли; анализ и прогнозирование устойчивого его функционирования и развития. Приведены классификационные признаки рынка земель, которые определяют его структурные элементы в зависимости от объекта, рыночной сущности, статуса и административно-территориальных интересов. Обоснованный теоретико-концептуальный базис рынка земель как основа продовольственной безопасности государства состоит из предпосылок и приоритетов его развития, ключевых принципов активизации этого процесса, критериев действенности и функций рынка земли.

Ключевые слова: рынок земель, продовольственная безопасность, земельные отношения, национальная экономика.

THEORETICAL AND CONCEPTUAL BASIS LAND MARKET
AS FUNDAMENTALS FOOD SECURITY

Krinitckaya O.

The article deals with the formation of the land market in Ukraine. The main trends of modern of its development suggests that land reform in Ukraine at this time and have not completed the formation in our country an effective land market, which would define preferences in the context of the development of the national economy in general and food security in particular. Characterized by the basic principles of market land relations. Among them, directly allocate rational use and protection of lands; constitutional guarantees and protection of the rights of subjects of the land market; analysis and forecasting of its sustainable functioning and development. Results classification attributes land market, which determines its structural elements, depending on the object, the essence of the market, status and administrative-territorial interests. A sound theoretical and conceptual basis of the land market as a basis for food security of the state is a prerequisite and its development priorities, the key principles of activation of the process, criteria and effectiveness of the land market functions.

Keywords: land market, food security, land relations, national economy.

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку ознаменувався найбільш гострими та суперечливими проблемами, які сконцентровані у сфері земельної політики, земельних відносин, що є визначальними у всій системі виробничих відносин національної економіки. Загально визнано, що вони є основою продовольчої безпеки держави та її здатності реагувати на зовнішні виклики. Земельні відносини є результатом тривалого суспільного розвитку щодо використання та охорони земель, форм власності і господарювання на ній, пріоритетних способів облаштування території та її землеустрою, що характеризуються національними, соціальними, економічними та іншими особливостями реалізації функції землі як унікального природного ресурсу, фактору виробництва, об'єкта нерухомості, основного засобу сільськогосподарського виробництва. На жаль, можна констатувати, що земельна реформа в Україні до цього часу так і не завершилась формуванням в нашій державі дієвого ринку земель, який би визначав переваги в контексті розвитку національної економіки загалом та продовольчої безпеки зокрема. Це створює низку чинників негативного впливу та загострення наявних проблем, пов'язаних з фінансовим станом економічної системи загалом, а також потребує визначення концептуальної платформи формування ринку земель в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки стосовно становлення ринкових земельних відносин вже знайшли відображення в дослідженнях І.К. Бистрякова, А.С. Даниленка, М.Г. Ступеня, А.М. Третьяка, М.А. Хвесика та інших вчених-економістів. Незважаючи на наявність вагомих наукових розробок щодо подальших напрямів розвитку земельних відносин, нині залишається низка невирішених питань, які потребують поглиблених наукових розвідок. Насамперед це зумовлено їх трансформацією до ринкових умов господарювання та невизначеністю подальших напрямів земельного реформування.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та прикладних основ формування ринку земель як основи продовольчої політики України, що потребує вирішення таких завдань:

- дослідити сучасні тенденції становлення ринку земель в Україні;
- систематизувати складові земельних відносин в напрямі їх ринкової переорієнтації;
- визначити теоретико-концептуальний базис ринку землі як основи продовольчої безпеки держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшу частину земельних правовідносин на ринкових засадах врегульовано прийнятим у першому читанні Законом «Про ринок земель».

Передусім йдеться про купівлю-продаж земель несільськогосподарського призначення на конкурентних засадах. Тому, по суті, неврегульованими залишаються питання щодо особливостей обігу земель сільськогосподарського призначення. Тому саме цей блок питань потребує законодавчого вирішення. При цьому правове регулювання ринку земель здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу України, Цивільного кодексу України, Законів України «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)», «Про землеустрій», «Про оцінку земель», «Про охорону земель», законодавства про приватизацію та інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них. Крім того, вже наявний законопроект «Про ринок земель» декларує сутнісне визначення ринку земель як системи правовідносин між відчужувачами земельних ділянок (прав на них), та особами, які набувають право на земельні ділянки, органами державної влади, державними органами приватизації та органами місцевого самоврядування, пов'язаними з укладенням, виконанням, зміною та припиненням цивільно-правових договорів, які передбачають відчуження земельних ділянок або прав на них [1].

Хоча в нашій країні на законодавчому рівні ще остаточно не вирішена проблема створення ринку земель, з прийняттям нового Земельного кодексу закладено правове підґрунтя такого розвитку. Однак його становлення – це складний процес, зумовлений насамперед політичними чинниками. Сучасні наукові дослідження свідчать про неоднозначність розуміння поняття «ринок земель» та зведення його подекуди лише до трансакції купівлі-продажу. Між тим це більш широке поняття, під яким розуміється організаційно-економічне і правове середовище, що має забезпечувати громадянам, юридичним особам та державі здійснення цивільно-правових угод щодо переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку, що приводить до збільшення бюджетних потоків. Як свідчать попередні дослідження, навіть у країнах з високоорганізованими ринковими відносинами купівля-продаж сільськогосподарських земель має обмежений характер і становить лише 0,5–1% від їх загальної площі [2].

Таким чином, зважаючи на компетентні оцінки, можна виокремити ще одне розуміння ринку як суспільної форми організації й функціонування економіки, за якої забезпечується взаємодія виробництва і споживання через посередницькі інститути, що регулюють діяльність виробників і споживачів, їх прямий та зворотний вплив [3].

Крім того, існує потреба визначити класифікаційні ознаки ринку земель, які пропонуються автором (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікаційні ознаки поділу ринку земель

№	Класифікаційні ознаки	Структурні елементи
1	Залежно від об'єкта	– ринок земель сільськогосподарського призначення; – ринок земель несільськогосподарського призначення
2	Залежно від ринкової сутності	– ринок купівлі-продажу земель; – ринок оренди земель; – іпотечний ринок земель
3	Залежно від статусу земель	– ринок особливо цінних земель; – ринок деградованих земель; – ринок земель згідно з їх категоріями
4	Залежно від адміністративно-територіальних інтересів	– місцевий ринок земель; – регіональний ринок земель; – загальнонаціональний ринок земель; – глобальний ринок земель

При цьому основними постулатами формування ринку земель як основи продовольчої безпеки мають бути:

- забезпечення механізмів оптимізації землекористування;

- встановлення відповідних обмежень для покупців окремих типів земель сільськогосподарського призначення;
- формування інвестиційної та фінансово-кредитної політики держави у сфері земельних відносин.

З огляду на те, що земельне питання є питанням державної безпеки, можуть виникати певні загрози внаслідок продажу земельних ресурсів закордонним інвесторам. Однак в багатьох країнах світу цю проблему вирішують внаслідок введення системи відповідних обмежень.

Можливість імплементації цього досвіду посилюють задекларовані в Проекті Закону України «Про ринок земель сільськогосподарського призначення» правові положення. Так, як свідчить стаття 2, метою державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення є забезпечення реалізації приватних, суспільних і державних інтересів з урахуванням соціально-економічних, демографічних, екологічних, юридичних та інших чинників, подолання негативних наслідків мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення та суцільної парцеляції цих земель.

Водночас цей же Проект декларує першочергові завдання державної політики щодо запровадження механізмів запобігання спекулятивних операцій та монополізації земель сільськогосподарського призначення [4].

Досягти цих масштабних завдань можна лише за умови формування повноцінного ринку земель в контексті забезпечення розвитку національної економіки.

Фахівці констатують [5], що без узагальнення набутого досвіду, виявлення основних причин попередніх невдач та розробки нових концептуальних підходів до подолання наявних суперечностей розвиток ринкових відносин в Україні стане лише черговою ланкою на нескінченному шляху земельної реформи.

Важливою складовою формування ринку земель в Україні є розробка системи інституціонального забезпечення, яка є необхідною основою для розбудови матеріально-технічної бази. У зв'язку з тим, що Україна перебуває на стадії реалізації завершального етапу земельної реформи, безперечно, є сенс в забезпеченні інституційної спроможності розвитку ринку земель на різних ієрархічних рівнях (рис. 1). Вагоме значення при цьому має відповідне законодавче підґрунтя, адаптоване до вимог ЄС.

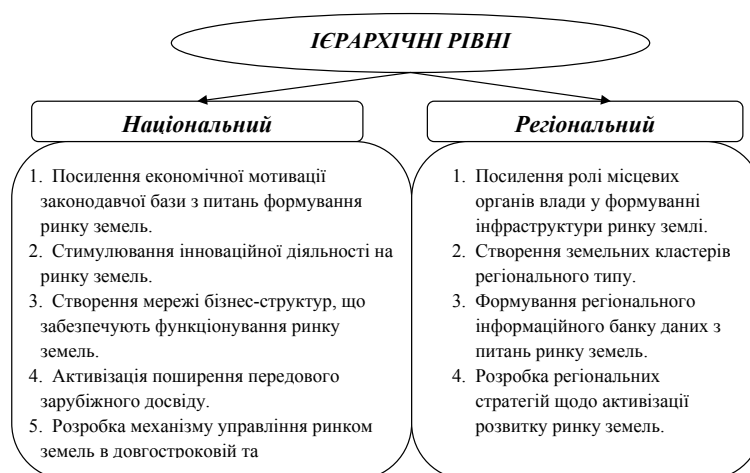


Рис. 1. Рівні забезпечення земельних відносин

Сьогодні можна констатувати, що в Україні завершується формування законодавчої бази, спрямованої на сталий розвиток ринку земель, включаючи земельні ділянки сільськогосподарського призначення, створено передумови ринкового обігу цих земель.

Таким чином, ринок земель – це система організаційно-правових і економічних відносин, що виникають в процесі перерозподілу земель та прав на них між суб'єктами цього ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції. За визначенням фахівців, це поняття суттєво відрізняється від категорії «обіг землі» – сукупності земельних угод та операцій із землею. До обігу земель відносяться обмін, дарування та спадкування, оскільки їм не притаманні такі риси ринку, як попит, пропозиція та конкуренція.

В сучасних умовах ринок земель України переважно формується у вигляді двох складових:

- ринок земель сільськогосподарського призначення, де земля є основним фактором виробництва сільськогосподарської продукції;
- ринок земель несільськогосподарського призначення, що формує базис життєзабезпечення суспільства.

Через те, що в Україні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, на сучасному етапі функціонує лише ринок земель несільськогосподарського призначення, який залишається домінуючим і на перспективу. При цьому питанню наповнення бюджетів всіх рівнів від сплати за продаж земельних ділянок, надходжень від оренди земель сьогодні приділяється першочергова увага.

Згідно з оцінками фахівців основними проблемами ринку земель сьогодні є громіздкий та тривалий процес передачі (продажу) прав на землю та їх реєстрації, мораторій та відсутність вільного продажу земель сільськогосподарського призначення, складні й непрозорі процедури викупу земель та зміни їх цільового призначення. Крім того, недосконале законодавче регулювання призводить до того, що цей сегмент ринку є одним із найскладніших в Україні [6].

У цьому контексті важливо визначити принципи державної політики у сфері діяльності на ринку земель, до яких правомірно віднести:

- прозорість обігу земельних ділянок (прав на них) на ринку земель;
- раціональне використання та охорона земель;
- забезпечення конституційних гарантій та захисту прав суб'єктів ринку земель;
- аналіз та прогнозування сталого функціонування і розвитку ринку земель;
- пріоритетність суспільних потреб.

Щодо ринку земель сільськогосподарського призначення, то, крім визначених принципів, існують інші принципи:

- пріоритетності їх використання за цільовим призначенням; забезпечення консолідації земель та оптимізації землекористування;
- встановлення додаткових вимог для покупців окремих видів земельних ділянок сільськогосподарського призначення;
- встановлення науково обґрунтованих максимальних норм придбання у власність земельних ділянок фізичною чи юридичною особою;
- реалізації переважного права на купівлю земельних ділянок;
- надання окремим категоріям громадян можливості купівлі земельних ділянок державної або комунальної власності (права на їх оренду) з розстроченням платежу.

Отже, сучасне землекористування можна представити у вигляді надзвичайного блоку у системі соціально-економічних відносин через специфіку землі як своєї категорії власності й виняткового виду нерухомості. Набуваючи в умовах ринку властивостей товару, земля відрізняється від інших груп товарів і категорій нерухомості двома принциповими особливостями. Перша полягає в тому, що цей ресурс розміщується в просторі, а також його не можна фізично вилучити звидти.

Друга особливість полягає в тому, що, залишаючись об'єктом загальних інтересів і чинником відтворювального процесу, земельний ресурс стає базовим об'єктом суспільного зростання. Викладене означає, що суспільство лишається головним консолідованим «власником» земельного ресурсу, лише делегує конкретним земельним власникам свої розпорядницькі й інші функції.

Вищезазначене сприяло формуванню теоретико-концептуального базису ринку земель в Україні, що наведено на рис. 2. Якщо визначати його структуру, то перш за все необхідно навести визначення передумов та переваг сучасного розвитку земельного ринку в Україні. Ними є:

- формування інституційного середовища;
- екологічний базис забезпечення ринку землі;
- оцінка конкурентних переваг під час створення та формування ринку землі.

Ключовими принципами активізації процесу формування ринку землі в Україні є:

- принцип консолідації економічних інтересів землевласників;
- принцип поступовості включення приватних сільськогосподарських угідь у ринковий обіг;
- принцип диференційованого підходу до визначення сегментів та суб'єктів ринку земель;
- принцип пріоритетності державного регулювання ринку земель та створення системи цінових та податкових важелів впливу;
- принцип обмеження спекулятивно-тінювих угод щодо земельних трансакцій на державному рівні;
- принцип першочерговості формування інструментів державної політики регулювання ефективності та напрямів використання земель сільськогосподарського призначення;
- принцип соціальної відповідальності за порушення умов проведення ринкових операцій з землею.

Як критерії дієвості ринку земель можна визначити ємкість і структуру ринку, екологічні та соціальні обмежуючі чинники цього процесу.

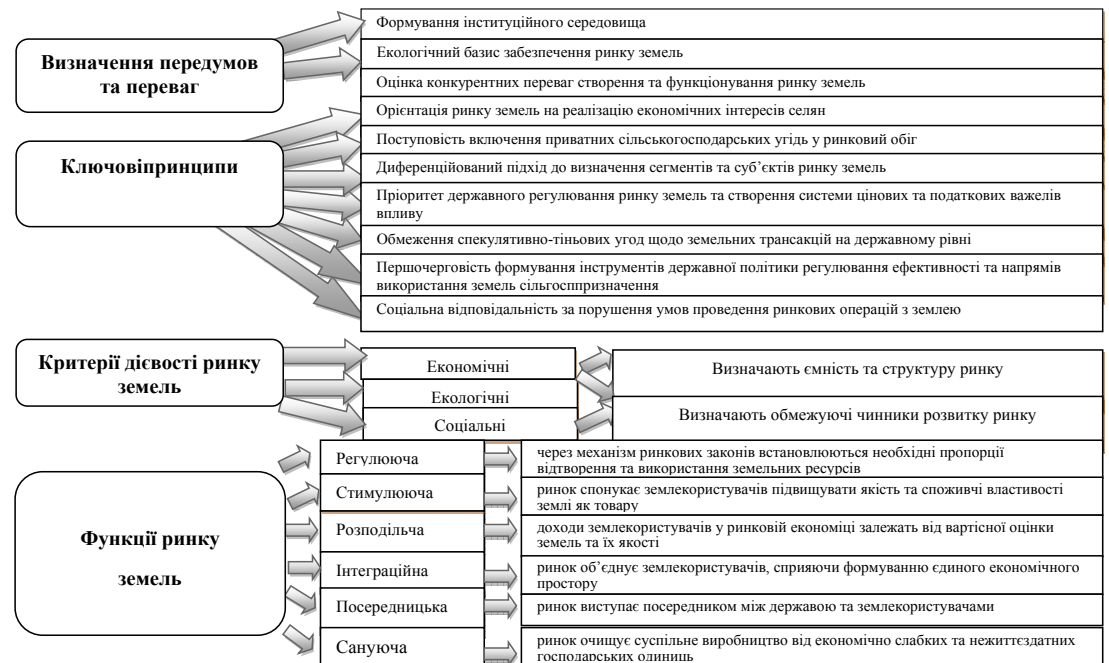


Рис. 2. Теоретико-концептуальний базис формування ринку земель

Звідси система ринкових операцій із земельною власністю має певною мірою умовний характер, тому що лишає власникові у володіння і розпорядження не конкретну матеріальну субстанцію, а тільки контрольоване право користування нею.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розбудова земельних відносин на ринкових засадах:

- 1) буде сприяти пришвидшенню формування законодавчо-нормативного підґрунтя на ринковій основі як бази ринкових земельних відносин;
- 2) дасть змогу ефективно організувати прозорий ринок земель державної, комунальної та приватної власності;
- 3) дасть можливість законодавчо врегулювати питання щодо порядку проведення земельних торгів (аукціонів);
- 4) дасть змогу нівелювати негативні наслідки чинного мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення;
- 5) сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату в країні;
- 6) буде спрямована на включення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг, що дасть змогу враховувати ціну землі у вартості виробленої в аграрному секторі продукції, визнати роль земель не тільки як елемента аграрного виробництва, але й як основи продовольчої безпеки держави.

1. Про ринок земель : Концепція Проекту Закону України / Державне агентство земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/reformuvannia-zemelnykh-vidnosyn/98131-konsepciya-proektu-zakonu-ukraynu-pro-rynok-zemel.html>

2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

3. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.

4. Ступень Р.М. Формування інституційних засад інвестиційного забезпечення сільськогосподарського землекористування : дис. ... канд. екон. наук / Р.М. Ступень. – Львів, 2013. – 200 с.

5. Антонов А.В. Формування державної політики сталого соціально-економічного розвитку сільських територій як умова зростання якості життя сільського населення : дис. ... докт. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А.В. Антонов. – К., 2013. – 432 с.

6. Вірченко О.В. Формування та розвиток ринку землі в умовах економічної модернізації : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О.В. Вірченко. – К., 2014. – 200 с.

E-mail: o.krinickaya@mail.ru

УДК 331.101.3:334.7(477)

Проданова Л.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

Котляревський О.В.

науковий співробітник
ДП «Наукова спілка Донбасу»

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ІНКУБУВАННЯ БІЗНЕСУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено теоретико-методологічні основи формування мотиваційного механізму активізації підприємницької діяльності. Обґрунтовано тезу, що розвиток підприємництва можливий лише за наявності необхідної інфраструктури підприємницької діяльності та ефективного механізму мотивації підприємництва. Як один з важливих елементів сучасної інфраструктури розвитку національної системи підприємництва розглядається бізнес-інкубатор. Зазначено, що для підвищення конкурентоздатності суб'єктів вітчизняної економіки необхідно синтезувати інструменти активізації і мотивації підприємництва з інструментами розвитку інфраструктури та системою взаємозв'язків між суб'єктами. Усвідомлення сутності мотивації, мотиваційного механізму, чинників його розвитку, принципів дає змогу розробити концепцію ефективного механізму розвитку підприємницької діяльності в національній економіці.

Ключові слова: мотив, мотиваційний механізм, підприємницька діяльність, інкубування бізнесу, розвиток підприємництва.

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНКУБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Проданова Л.В., Котляревский А.В.

В статье исследованы теоретико-методологические основы формирования мотивационного механизма активизации предпринимательской деятельности. Обоснован тезис, что развитие предпринимательства возможно только при наличии необходимой инфраструктуры предпринимательской деятельности и эффективного механизма мотивации предпринимательства. В качестве одного из важных элементов инфраструктуры развития национальной системы предпринимательства рассматривается бизнес-инкубатор. Отмечено, что для повышения конкурентоспособности субъектов национальной экономики необходимо синтезировать существующие инструменты активизации и мотивации предпринимательства с инструментами развития инфраструктуры и системой взаимосвязей между субъектами. Осознание сущности мотивации, мотивационного механизма, факторов его развития, принципов дает возможность разработки концепции эффективного механизма развития предпринимательской деятельности в национальной экономике.

Ключевые слова: мотив, мотивационный механизм, предпринимательская деятельность, инкубирование бизнеса, развитие предпринимательства.

RESEARCH OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AS A CONDITION OF EFFECTIVE BUSINESS INCUBATION IN THE NATIONAL ECONOMY

Prodanova L., Kotliarevsky O.

The article examines theoretical and methodological bases of formation of motivational mechanism of revitalizing entrepreneurial activity. The thesis is substantiated that entrepreneurship development is only possible in the presence of the necessary infrastructure for entrepreneurial activity and efficient motivational mechanism of entrepreneurship. As one of the important infrastructure elements of national entrepreneurship system development a business incubator is considered. It is noted that in order to improve the competitiveness of national economy actors it is required to synthesize existing instruments of revitalization and motivation of entrepreneurship with infrastructure development tools and system of interrelations between subjects. Awareness of the essence of motivation, motivational mechanism, factors of its development, principles makes it possible to develop an efficient mechanism of entrepreneurial activity development in the national economy.

Keywords: motive, motivational mechanism, entrepreneurial activity, business incubation, entrepreneurship development.

Постановка проблеми. Процес становлення підприємництва в Україні супроводжується інституціональними трансформаціями, що протікають суперечливо, супроводжуються низкою негативних соціально-економічних наслідків. Динаміка економічних показників підприємницького сектору в економіці України характеризується низьким рівнем процесів капіталізації, інвестування та інноваційних технологій, які відбуваються як в сегменті малого, так і в сегменті загального підприємницького середовища.

Головним напрямом розв'язання проблем становлення підприємництва в сучасних умовах визначено сприяння розвитку малого і середнього підприємництва. Одним з основних шляхів і способів вирішення проблем визнано сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, зокрема в результаті створення бізнес-інкубаторів [1]. Нині наявна концепція розвитку підприємництва зовсім не охоплює сектор великих підприємств національної економіки. Проте успішне виконання національних соціально-економічних програм можливе лише за умови залучення фінансових та матеріальних ресурсів корпоративного бізнесу із використанням потенціалу малого та середнього підприємництва.

Важливу роль в активізації підприємництва відіграє мотиваційний механізм підприємницької діяльності. Проте, на жаль, загальна методологія й система важелів та інструментів активізації підприємницької діяльності не є цілісною й не забезпечує підвищення конкурентоспроможності вітчизняних економічних суб'єктів. Для підвищення конкурентоздатності суб'єктів вітчизняної економіки необхідно синтезувати наявні інструменти активізації і мотивації підприємництва з інструментами розвитку інфраструктури та системою взаємозв'язків між суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти означеної проблеми досліджено у наукових працях Л. Безчасного, З. Варналія, В. Гейця, А. Гриценка, С. Дзюбика, В. Длугопольського, Л. Дмитриченко та інших вітчизняних вчених. Проблеми підвищення ефективності діяльності засобами мотивації знайшли відображення в дослідженнях Д. Богині, В. Грішної, А. Колота, Л. Лутай, М. Семикіної, О. Ястремської та інших вітчизняних і російських вчених, в роботах яких розглянуто різні аспекти мотиваційних процесів в економічній системі. Механізми стимулювання та мотивації господарської діяльності суб'єктів підприємництва досліджували Ф. Важинський, М. Мироненко, В. Смиринський, І. Ясіновська та інші науковці. Натомість низка питань, пов'язаних із дослідженням мотивації підприємницької діяльності і розробкою

заходів щодо її розвитку, недостатньо розкриті у науковій літературі, що обумовило актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження мотиваційного механізму активізації підприємницької діяльності як необхідної умови створення інституціональної основи підприємництва в сучасних умовах національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження дає змогу констатувати, що механізм мотивації економічної діяльності – це, по-перше, діалектична сукупність взаємообумовлених, взаємозв'язаних і цілеспрямованих економічних інструментів, важелів і чинників, методів і форм спонукання людей до праці, а також узгодження інтересів економічних суб'єктів; по-друге, складний комплекс економічних, соціальних, психологічних, моральних та інших чинників, що є спонукальними мотивами до підприємництва.

Мотиваційний механізм підприємництва, обумовлений певним рівнем продуктивних сил і виробничих відносин, є продуктом історичного розвитку. В країнах з розвинутою економікою мотиваційний механізм різко змінюється під дією щонайменше двох факторів: по-перше, зростання добробуту забезпечило такий рівень життя значної частини населення, що прагнення до удосконалення власної особистості стало домінувати в системі цінностей людини; у свідомості людини формується бажання самостійної підприємницької діяльності, отже, одним з видів мотивації праці стає мотивація підприємництва; по-друге, розвиток підприємництва вимагає засвоєння все більшої кількості інформації, викликає потребу в постійному підвищенні рівня освіти, кваліфікації й перетворює цей процес на мету трудової діяльності.

Одним із ключових чинників складного соціально-економічного становища в Україні є зруйнований господарський механізм, зокрема механізм мотивації праці, а також відхилення від концепції трудової вартості, що негативно вплинуло на рівень свідомості більшої частини працівників і виявилось у відчуженні праці в суспільному виробництві. Разом з нерозвинутою інституціональною системою та несприятливим податковим середовищем це обумовило гальмування розвитку підприємництва.

В науковій літературі існує безліч суперечностей щодо розуміння елементів мотиваційного механізму. Саме тому немає чіткого визначення самої мотивації як явища. У більшості наукових досліджень як минулого, так і сучасного періодів мотивація розглядається як складовий елемент системи аналізу та розробки засобів стимулювання праці. Виходячи з базисних підходів до проблеми, можна виокремити дві наукові школи [2]: одна досліджує проблеми мотивації праці найманих працівників; об'єктом дослідження другої є мотивація трудової діяльності загалом.

Еволюція дослідження трудової мотивації привела до вживання науковцями таких термінів, як, зокрема, «мотив», «мотивація трудової діяльності», «мотивація праці», «мотивація персоналу». «Мотив» у перекладі з латинського слова “*move*” означає «приводити до руху, штовхати». Тобто мотив – це причина, що спонукає до певних дій, довід на користь чогось.

Мотив є суб'єктивним явищем, усвідомленням вчинків, які у кінцевому підсумку перетворюються на постановку цілі, що спонукає людину до дії внаслідок трансформації зовнішнього фактору (стимулу) [3, с. 294]. Слід погодитись з думкою про те, що першоджерелом мотиву є потреби.

Мотив – це трансформована й конкретизована потреба. На основі однієї потреби зазвичай виникає ціла сукупність мотивів. З другого боку, схожі мотиви можуть відповідати різним потребам. Звідси випливає, що мотиви – це внутрішні усвідомлені або неусвідомлені спонукання людини до діяльності, пов'язаної з прагненням задовольнити свої потреби.

Мотив як внутрішнє прагнення людини необхідно відрізнити від зовнішніх прагнень – стимулів, тобто методів впливу на трудову поведінку робітників через їх мотивацію. Необхідно підкреслити, що мотиви завжди повинні відповідати стимулам (матеріальним і моральним), у крайньому випадку вони мають відповідати їх об'єктивованій структурі.

Мотивацію слід розглядати у двох аспектах: перший пов'язаний із самим процесом трудової діяльності працівників і є складовим елементом у системі стимулювання як засобу до ефективної праці; другий пов'язаний з процесом пошуку сфери і форм прикладання праці особою та залежить від її здібностей, навичок, кваліфікації тощо. За певних умов основу мотивації можуть становити як інтереси, ціннісні орієнтації, соціальні очікування, так і адміністративні рішення, стимули.

Мотиваційний механізм формується під впливом політичних, економічних та соціально-психологічних факторів протягом певного часу.

Для сучасного розуміння сутності підприємництва важливим є поняття «підприємницька активність», що містить дві складові. З одного боку, це діяльність як система дій, спрямованих на реалізацію конкретної мети, а з іншого – це поведінка як зовнішній вияв процесу залучення цих дій у практичній діяльності (підприємницька поведінка). Підприємницька активність – це комплекс дій та поведінкових виявів, що відображають особистісні прагнення та можливості людини у реалізації своїх задумів.

Винятково важлива роль мотиваційного механізму у функціонуванні економіки обумовлена тим, що він має одночасно та однаково ефективно виконувати низку суспільно значущих функцій. Функція мотиваційного механізму – це його призначення і роль як складової сфери практичної діяльності з узгодження і реалізації інтересів головних суб'єктів соціально-трудова відносин – найманих працівників і роботодавців. Функціями мотиваційного механізму є стимулююча, відтворювальна і регулююча.

Виділяють декілька мотиваційних принципів підприємницької діяльності. Основний з них – принцип споживання. Виробництво заради споживання відповідає людській сутності. Мотиваційний принцип лежить в основі системи матеріальних інтересів, яка включає відповідні мотиви, такі як, зокрема, максимізація прибутку, накопичення капіталу, розширення ринків збуту. Всі мотиви цього порядку об'єднані одним інтересом – матеріальним, власністю в усіх її видах і формах. Це дає підставу вважати названий принцип базовим. На його основі можливо створити систему мотивів, яка постійно буде приростати, видозмінюватися відповідно до того, як змінюватиметься саме виробництво. Грунтуючись на аналізі мотиваційних концепцій, можна припустити ще один інтеграційний принцип – принцип активності. Загальною ознакою для мотивів цього порядку служить те, що джерело мотивації знаходиться в психології особистості, закладеній в самій людині. Третім основоположним принципом мотивації підприємницької праці є принцип надійності.

Мотиваційну поведінку можна формувати. Процес формування мотивації до підприємництва складається з конкретних етапів, які у своїй послідовності і комплексності утворюють систему спонукальних чинників впливу на економічну поведінку індивіда за певних умов. Алгоритм формування мотивації до підприємництва представлено на рис. 1.

Вирішення проблем розвитку підприємництва в Україні має враховувати сучасний стан національної економіки. Сучасний стан вітчизняної системи підприємництва свідчить про незбалансованість підприємницького сектору. Спостерігається тенденція до зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Якщо в 1991–2008 роках підприємницький сектор національної економіки України кількісно виріс майже у 12 разів, то протягом 2010–2014 років кількість суб'єктів господарювання значно зменшилась: середніх підприємств – на 24,19%, або на 5 077 одиниць; малих підприємств – на 9,13%, або на 32 643 одиниці; великих підприємств – на 15,19%, або на 89 одиниць. Аналогічна тенденція спостерігається для суб'єктів господарювання – фізичних осіб. Їх кількість зменшилась на 11,83%, або на 213 958 осіб. Станом на 1 січня 2013 року у структурі суб'єктів вітчизняного підприємництва за розміром підприємств частка малих підприємств становила 94,3%, середніх – 5,5%, а великих – 0,2%. Проте майже 85% ВВП забезпечує саме великий бізнес [4].



Рис. 1. Алгоритм формування мотивації до підприємництва

Джерело: розроблено О. Котляревським

Фахівці вважають, що процес реструктуризації багатьох великих підприємств став основним поштовхом до зростання інтенсивності взаємодії малого і великого бізнесу. У результаті виникли різноманітні форми коопераційних зв'язків великих і малих підприємств [5, с. 291]: інтрапартнерство, суть якого полягає у формуванні відносин, що виникають на підставі створення при великих підприємствах малих підприємницьких структур (часто тимчасових) для реалізації певної мети, необхідної для покращення технічного рівня великого підприємства; інкубаторство – «вироснування» малої фірми, надання різноманітної допомоги на етапах її становлення (приміщення, устаткування, надання інформаційних та консалтингових послуг); сателітна форма, що передбачає організацію малих фірм-сателітів (дочірніх фірм), які забезпечують родинні зв'язки з материнськими компаніями; економічний симбіоз – союз малого і великого підприємств (бізнес-партнерів), який взаємовигідний для обох сторін, а величина ефекту від спільної діяльності більша за суму ефектів окремо діючих підприємств (за рахунок ефекту синергії). Змістом перелічених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності різних за розмірами підприємств.

Враховуючи зазначене, слід підкреслити, що мотивація підприємницької діяльності повинна забезпечувати активізацію середніх та малих підприємств, а також охоплювати усю систему підприємництва. Адже успішне вирішення національних проблем розвитку підприємництва можливе лише за умови залучення фінансових та матеріальних ресурсів корпоративного бізнесу із використанням потенціалу малого та середнього підприємництва. За таких умов підвищується ефективність і процесу інкубування малого та середнього бізнесу.

В табл. 1 узагальнено місію, мету, завдання та функції інкубування підприємництва і бізнесу.

Однією з найважливіших проблем «вироснування» є фінансування цього процесу. У зв'язку з цим розрізняють декілька моделей інкубування: європейську, коли процес здійснюється на кошти від грантів, місцеві або державні кошти (зазвичай робочий простір, наставництво та інший супровід надаються безкоштовно); американську – кошти надаються приватними інвесторами (бізнес-ангелами), венчурними фондами; симбіотичну – за рахунок об'єднання зусиль (і коштів) різних організацій, які в бізнесі мають різні цілі, але знаходять для себе користь від конкретного проекту.

Процес інкубування безпосередньо відбувається в бізнес-інкубаторах, які фактично є «підприємствами, чийм бізнесом є процес «інкубації» підприємств» [6, с. 17], тобто бізнесу. Окрес-

лення видів діяльності бізнес-інкубаторів дає змогу додатково конкретизувати сам процес «вирощування» підприємств.

Основні види діяльності бізнес-інкубатора (про деякі з них вже йшлося вище): надання необхідних площ (виробничих, офісних, складських, лабораторних) та оргтехніки на доступних (пільгових) умовах; професійне консультування (у сфері бухгалтерського обліку, діловодства, адміністративної, кадрової роботи); навчання робітників і керівників підприємств, бізнесменів; забезпечення доступу до фінансових ресурсів (через системи грантів, кредитної кооперації, залучення іноземних інвестицій) і ресурсів інформації; підготовка бізнес-планів, проведення маркетингових досліджень, просування продукції; формування коопераційних мереж і обслуговування сільових потреб тощо.

За результатами проведеного дослідження авторську концепцію мотиваційного механізму розвитку підприємництва в національній економіці України можна представити таким чином (рис. 2).

Дослідження та систематизація наукових підходів до обґрунтування напрямів державної підтримки підприємництва в умовах різних моделей економічного розвитку та специфічних національних особливостей дали змогу визначити сукупність механізмів державної підтримки малого бізнесу: нормативно-правового, фінансово-кредитного, ресурсно-збутового та інформаційно-методичного.

Таблиця 1. Концептуалізація інкубування підприємництва та бізнесу в сучасній економіці

Місія інкубування бізнесу	створення привабливого підприємницького середовища, а водночас і стимулювання економічного розвитку країни, регіону, галузей; просування підприємництва як засобу економічного розвитку
Мета реалізації ідеї бізнес-інкубування	забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку бізнесу (переважно малого і середнього), підвищення конкурентоздатності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств, сприяння формуванню і розвитку системи інститутів підтримки бізнесу
Завдання інкубування	надання підтримки суб'єктам підприємницької діяльності, які розпочинають власний бізнес, з метою спрощення, полегшення та прискорення входження його в ринок і досягнення бажаного (підприємницького) результату; розвиток регіонів на основі надання підтримки бізнесу, представникам якого складно адаптуватися до умов наявного конкурентного середовища; прискорення успіху розвитку підприємництва через надання ряду ресурсів і послуг із підтримки бізнесу, створених чи організованих інкубаційним менеджментом
Функції інкубації	оздоровлення економічної активності регіонів, розвиток внутрішніх ринків, диверсифікація регіонів; збільшення числа малих та середніх підприємств, підвищення їх життєздатності і, відповідно, розширення бази оподаткування регіонів та держав; найповніше використання ресурсів регіонів, зокрема трудових, виробничих, технологічних, природних; підвищення інноваційної активності бізнесу загалом, впровадження нових технологій; створення та укріплення зв'язків між малим бізнесом та іншими секторами економіки (крупний бізнес, державний, фінансовий сектор тощо), а також міжрегіональних та міжнародних зв'язків, що сприяють укріпленню економічних систем; підвищення зайнятості та рівня життя населення; перетворення нових розроблених технологій на джерело прибутку та забезпечення можливостей отримання фінансового прибутку від інвестицій в нові компанії; створення і підтримка промислового та технологічного сектору; стимулювання підприємницької моделі поведінки населення
Моделі інкубування	європейська, американська, симбіотична

Джерело: складено авторами за матеріалами [6; 7; 8]

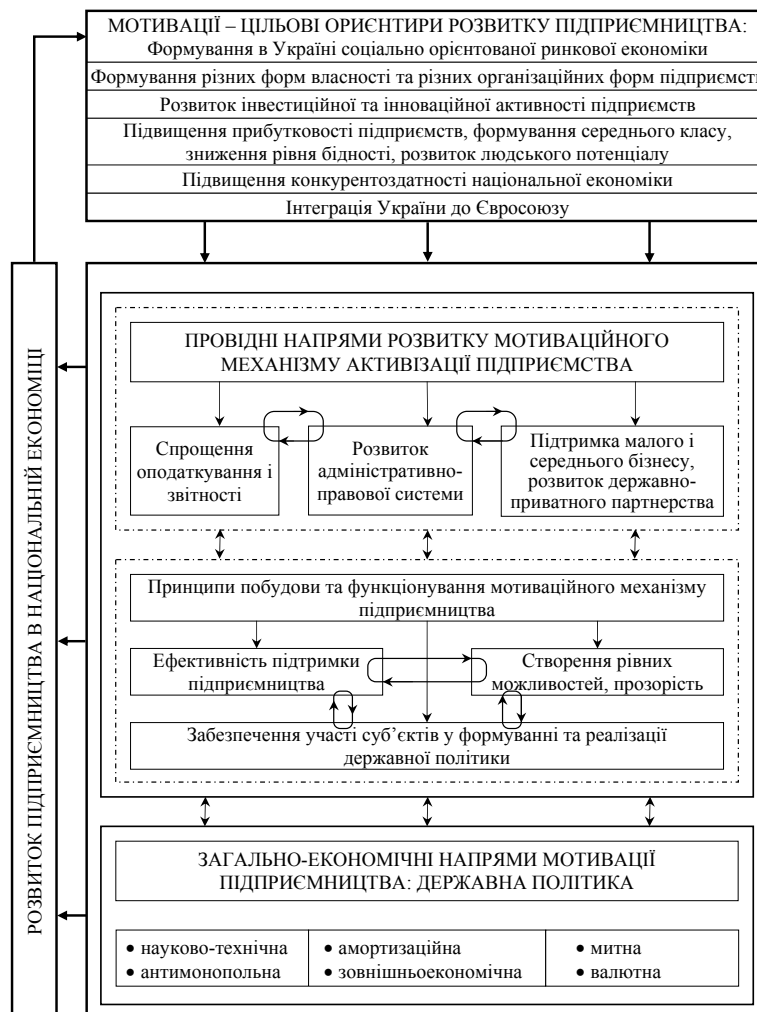


Рис. 2. Концепція мотиваційного механізму розвитку підприємництва в Україні

Джерело: розроблено О. Котляревським

Висновки з проведеного дослідження. Особливостями мотиваційного механізму активізації підприємницької діяльності є специфіка його прояву в кожній економічній системі, його мобільність та змінність. Цим механізмом можна управляти з метою підвищення його ефективності чи навіть викликати до дії зовсім нові мотиви, які можуть з'явитися внаслідок зміни економічних умов тощо.

Незалежно від економічної системи мотиваційний механізм зберігає своє призначення – сприяння продуктивності праці. Форми мотивації праці змінюються залежно від соціально-економічних умов їх функціонування. Це дає підстави говорити про припустимість застосування певних однакових методів, способів підвищення ефективності мотивації праці у різних економічних системах і про можливість використання як класичних, так і новітніх заходів щодо її організації.

Усвідомлення сутності мотивації, мотиваційного механізму, чинників його розвитку, принципів дає змогу розробити концепцію ефективного механізму розвитку підприємницької діяльності в Україні. Розвиток підприємництва можливий лише за наявності необхідної інфраструктури підприємницької діяльності та ефективного механізму мотивації підприємництва.

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки : Розпорядження КМУ від 28 серпня 2013 року № 641-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80?nreg=641-2013-%F0&find=1&text=%B3%ED%EA%F3%E1%E0%F2%EE%F0&x=0&y=0#w11>.

2. Еволюція трудової мотивації та її криза в українському суспільстві / [Л. Дмитриченко, В. Якименко, О. Михайлова] // СХІД. – 2010. – № 2. – С. 24–27.

3. Философский словарь / под ред. И. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.

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

5. Стожок О. Роль коопераційних зв'язків в формуванні об'єднань великих і малих підприємств / О. Стожок // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер.: Екон. науки. – 2010. – Ч. 1. – № 3 (53). – С. 291–294.

6. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, моделі. – К. : Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фрідріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. – 176 с.

7. Бизнес-инкубатор: описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности. – М. : ФГУ НИИ РИНКЦЭ, НИАЦ МИИРИС 2006. – 41 с.

8. Модель бизнес-инкубатора. «Дорожная карта бизнеса – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.macro-project.net/cms/uploads/model_biznes_-_inkubatora_k.zasjadly.pdf.

E-mail: prodanlv@i.ua

УДК 330.356.7.061.5

Янковий В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та планування бізнесу,
Одеський національний економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

У статті розглянуто проблему вибору між виробничою функцією Кобба-Дугласа і CES-функцією в ході економетричного моделювання залежності випуску продукції від розміру важливіших ресурсів на підприємстві – капіталу і праці з урахуванням нейтрального науково-технічного прогресу. Надано рекомендації щодо програмного забезпечення розрахунку невідомих параметрів CES-функції. Визначено оптимальну фондоозброєність, що максимізує випуск продукції на підприємстві, отримані значення порівняно з фактичними показниками, розраховано резерв росту реалізації. Проаналізовано доцільність інвестування у виробництво на основі параметрів CES-функції.

Ключові слова: виробнича функція, еластичність заміщення ресурсів, ітеративний алгоритм, метод Марквардта, оптимальна фондоозброєність, безбиткове інвестування.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА БАЗЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ

Янковой В.А.

В статье рассмотрена проблема выбора между производственной функцией Кобба-Дугласа и CES-функцией в ходе эконометрического моделирования зависимости выпуска продукции от размера важнейших ресурсов на предприятии – капитала и труда с учетом нейтрального научно-технического прогресса. Даны рекомендации по программному обеспечению расчета неизвестных параметров CES-функции. Определена оптимальная фондовооруженность, максимизирующая выпуск продукции на предприятии, полученные значения сравнены с фактическими показателями, рассчитан резерв роста реализации. Проанализирована целесообразность инвестирования в производство на основе параметров CES-функции.

Ключевые слова: производственная функция, эластичность замещения ресурсов, итеративный алгоритм, метод Марквардта, оптимальная фондовооруженность, безубыточное инвестирование.

MODELING OF THE DYNAMICS OF SALES ENTERPRISE BASED ON PRODUCTION FUNCTIONS

Yahkovyj V.

The problem of choice between a Cobb-Douglas production function and CES-function in the simulation of output depending on the size of the most important resources of meat processing enterprise (capital and labor costs with the influence of neutral scientific and technical progress) are discussed in the article. Some important of CES-function's advantages over the Cobb-Douglas production function due to economic and mathematical characteristics are demonstrated. It is indicated that its use in the practice

of economic analysis and predicting of output at the enterprise is often constrained by lack of appropriate software, which is able to estimate adequately unknown parameters of the CES-function. It is shown that the test of statistical significance of the last coefficient in the transformed model of the CES-function using Student's t-test can be used as a reliable basis for the objective choice of a particular form of the two considered production functions. The recommendations on software for approximate calculation of unknown parameters of the CES-function based on iterative algorithm of minimizing the objective function's balances by Marquardt are given. The above procedure embodied in MACRO6 program, which is written in BASIC and quite adaptable to modern software using the macros of the MS Excel.

The built CES-function gives researchers the opportunity to analyze a wide range of economic and mathematical characteristics of the production process at the studied enterprise, in particular, an average and marginal returns, elasticity of output and others. There is also an opportunity to determine the optimal capital-labor ratio, which maximizes an output of the enterprise. The values compared with actual indicators allow making conclusions about the completeness of using of each of the productive resources and to calculate growth of reserve of sales. The feasibility of investing in production on the basis of parameters CES-function, including a specified time, from which the investment will be profitable, is analyzed. All theoretical principles and formulas of the article are illustrated by concrete calculations according to the statistical reporting of private meat processing enterprise "Garmash" for 2005–2015.

Keywords: production function, elasticity of substitution of resources, iterative algorithm, Marquardt method, optimal capital-labor ratio, break-even investment.

Постановка проблеми. Виробничі функції (ВФ) відіграють важливу роль у сучасному математико-статистичному забезпеченні економетричних моделей, що застосовуються під час аналізу й прогнозування випуску продукції на підприємстві. Серед них провідне місце посідають двофакторні динамічні ВФ – Кобба-Дугласа і функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функція – від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*). Як результативна ознака Y у них використовується реалізована продукція підприємства, а факторами є виробничі фонди K (капітал), витрати робочої сили L (праця) і час t . Всі економічні змінні зазвичай представляються у вартісному вимірі за певні періоди часу t .

З урахуванням так званого нейтрального науково-технічного прогресу з темпом приросту λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L , можемо сказати, що ВФ Кобба-Дугласа має такий вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta} \quad (1),$$

де $0 < A$; $0 < \alpha, \beta < 1$; λ – невідомі параметри, що підлягають визначенню.

А CES-функція представляється так:

$$Y = Be^{\lambda t} [\delta K^{-p} + (1 - \delta)L^{-p}]^{-1/p} \quad (2),$$

де $0 < B$; $0 < \delta < 1$; $-1 < p$ – невідомі параметри, що підлягають оцінці.

Шляхом логарифмування лівої і правої частин (1) ВФ Кобба-Дугласа легко перетворюється на лінійну функцію з можливістю подальшого застосування регресійного аналізу за методом найменших квадратів задля розрахунку параметрів λ , A , α , β . CES-функцію (2) привести до лінійного вигляду принципово неможливо. Саме відносна простота визначення невідомих параметрів ВФ Кобба-Дугласа є її вагомою перевагою перед іншими ВФ, зокрема перед CES-функцією.

Водночас ВФ (1) має серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них: уважається, що еластичність заміщення ресурсів σ , яка є мірою можливості заміни праці капіталом і навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа завжди дорівнює одиниці. Це обмеження є дуже жорстким, часто не відповідає реальній економічній дійсності. В цьому сенсі CES-функція має

явну перевагу перед функцією Кобба-Дугласа: величина σ для неї може приймати будь-які значення. Для ВФ (2) еластичність заміщення ресурсів дорівнює $\sigma = 1/(1 + p)$, хоча так само, як і для функції Кобба-Дугласа, σ є постійною величиною, що впливає із самої її назви. При $p \rightarrow 0$ $\sigma \rightarrow 1$ і відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, можна говорити, що *CES*-функція узагальнює ВФ Кобба-Дугласа.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) в рамках даних ВФ досить різний. Для функції Кобба-Дугласа при $(K/L) \rightarrow \infty$ за будь-яких допустимих значень її параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А *CES*-функція за довільних значень її параметрів і при $(K/L) \rightarrow \infty$ має верхню межу. Ясно, що з позиції адекватності моделі економічному процесу, що вивчається, ВФ (2) виглядає переважніше.

Тому в процесі економетричного моделювання випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних динамічних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми:

1) якій з двох ВФ – Кобба-Дугласа (1) чи *CES*-функції (2) – віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь *CES*-функції);

2) як оцінити параметри ВФ (2), якщо вибрана саме *CES*-функція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд використання ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції в дослідженнях випуску продукції на підприємствах різних галузей народного господарства показує, що більшість вітчизняних вчених-економістів і практиків віддає перевагу застосуванню ВФ (1) завдяки простоті визначення її невідомих параметрів. Серед них можна назвати Б.Є. Грабовецького [1–3], В.М. Ігнат'єва [4], О.В. Мороза [5], С.А. Щербініну [6]. І це відбувається, незважаючи на ті серйозні вади, котрі має ВФ Кобба-Дугласа порівняно із *CES*-функцією, про які йшлося вище.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація теоретичних знань і уявлень про наявні підходи до об'єктивного вибору однієї з двох ВФ (1), (2) в ході моделювання випуску продукції підприємства; знайомство широкого загалу економістів з аналітичними можливостями *CES*-функції, з програмним забезпеченням наближеного визначення її невідомих параметрів за допомогою нелінійних методів оцінювання, а також ілюстрація вказаних аспектів на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства харчової промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з двох ВФ (1), (2) в ході математико-статистичного моделювання випуску продукції підприємства.

Р. Вінн і К. Холден [7, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (2) на L , логарифмували знайдені результати і розклали один із елементів отриманої *CES*-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що фактично відмінності між *CES*-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть в правій частині перетвореної ВФ (2):

$$\ln(Y/L) = C + D \ln L + E \ln(K/L) - M[\ln(K/L)]^2 \quad (3).$$

Тут C, D, E, M – певні коефіцієнти, що виражаються через параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$, через що ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (2) до ВФ (1). Отже, перевірка статистичної надійності (значущості) коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t -критерію Ст'юдента може служити об'єктивним підґрунтям для вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ. Проілюструємо вказану процедуру за даними статистичної звітності приватного м'ясопереробного підприємства «Гармаш» за 2005–2015 рр. (табл. 1).

Таблиця 1. Вихідні дані для моделювання динаміки реалізованої продукції ПП «Гармаш»

Роки	Y, тис. грн.	K, тис. грн.	L, тис. грн.	t	K / L
2005	14 820	13 978	851	1	16,42538
2006	23 439	14 690	1 401	2	10,48537
2007	40 538	17 644,5	2 409	3	7,324408
2008	46 790	23 492,5	2 839	4	8,274921
2009	42 603	26 834	3 502	5	7,662479
2010	43 214	30 933	4 913	6	6,296153
2011	53 988	36 957	7 940	7	4,654534
2012	68 049	37 001,5	9 202	8	4,021028
2013	67 577	38 113	8 959	9	4,254158
2014	60 321	42 575	9 591	10	4,439057
2015	66 149	49 128	8 293	11	5,924032

Джерело: розроблено автором

В результаті логарифмування вихідних даних табл. 1 і побудови регресійної моделі (3) за допомогою редактора Excel був отриманий такий листінг кореляційно-регресійного аналізу (табл. 2).

Таблиця 2. Результати статистичного моделювання рівняння (3)

Регресійна статистика					
Множинний R	0,9647				
R-квадрат	0,9307				
Нормований R-квадрат	0,9010				
Стандартна похибка	0,1302				
Спостереження	11,0000				
Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	3,0000	1,5923	0,5308	31,3262	0,0002
Залишок	7,0000	0,1186	0,0169		
Всього	10,0000	1,7110			
	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення	
Y-перетин	6,2475	2,4114	2,5908	0,0359	
Змінна lnL	-0,6247	0,1896	-3,2950	0,0132	
Змінна ln(K/L)	1,6653	0,9227	1,8048	0,1141	
Змінна ln(K/L)] ²	-0,4903	0,2070	-2,3691	0,0497	

Джерело: розраховано автором

Аналіз даних табл. 2 показує, що t-статистика Стьюдента для коефіцієнта M (останній рядок) дорівнює -2,369. Тобто з достовірністю $(1 - p\text{-значення}) = 1 - 0,0497 = 0,9503$, або 95%, можна стверджувати, що коефіцієнт M моделі (3) є статистично значущим, надійним. Тому доходимо висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції ПП «Гармаш», будуть точніше змодельовані на базі CES-функції.

Зупинимось тепер на проблемі побудови ВФ (2). На нашу думку, М. Кубініва та інші вчені як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів CES-функції розробили найбільш вдалу

процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаній на мові Бейсік [8, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel.

За даними табл. 1 побудуємо CES-функцію, що моделює залежність реалізованої продукції підприємства від капіталу і праці з урахуванням нейтрального науково-технічного прогресу. На шостій ітерації було отримане оптимальне рішення (табл. 3).

Таблиця 3. Результати статистичного моделювання рівняння (2) за даними табл. 1

Ітерації	6
Константа B	0,695057496
Науково-технічний прогрес λ	0,036406882
Еластичність заміщення ресурсів σ	1,119975315
Параметр розподілу δ	0,602481383
Стандартна похибка B	0,072653509
Стандартна похибка λ	0,010552778
Стандартна похибка σ	0,512748173
Стандартна похибка δ	0,089507862
Скоригований коефіцієнт детермінації R^2	0,999661768
Сума квадратів регресійних залишків RSS	0,000310241
Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона DW	2,279238999

Джерело: розраховано автором

Таким чином, шукана CES-функція в явному вигляді записується так:

$$Y = 0,6951e^{0,0364t} [0,6025K^{0,1071} + 0,3975L^{0,1071}]^{9,3350} \quad (4).$$

Тут параметр моделі p знайдений через оцінене значення еластичності заміщення ресурсів $\sigma = 1,11997$. Рівняння (4) досить точно описує динаміку реалізованої продукції на ПП «Гармаш» за 2005–2015 рр.: коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9997$; сума квадратів залишків моделі $RSS = 0,0003$; критерій Дарбіна-Уотсона $DW = 2,279$ (оптимальне значенні 2,0).

Величина темпу приросту нейтрального науково-технічного прогресу $\lambda = 0,0364$ показує, що на досліджуваному підприємстві в середньому за рік реалізація зростала на 3,64% під впливом усіх чинників, окрім зміни капіталу та праці.

В табл. 4 наводяться важливіші економіко-математичні параметри CES-функції, розрахунок яких дасть змогу отримати узагальнені середньорічні характеристики виробництва на ПП «Гармаш» за період 2005–2015 рр.

В роботах [9; 10] доведено, що для ВФ (2) існує оптимальна фондоозброєність $(K/L)^*$, яка максимізує випуск реалізованої продукції:

$$(K/L)^* = \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{1}{1+p}}; Y_{\max} = Be^{\lambda t} L(1-\delta)^{-\frac{1}{p}} [(K/L)^* + 1]^{-\frac{1}{p}} \quad (5).$$

Легко показати, що в умовах оптимальної фондоозброєності гранична норма заміщення ресурсів CES-функції (рядок 6 табл. 4) дорівнює одиниці, а рівняння виробника приймає такий вигляд: $MP_K = MP_L$, де MP – граничні продукти кожного фактору (від англ. *Marginal Product*).

Таблиця 4. Основні економіко-математичні характеристики CES-функції

Показник	К	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = Be^{\alpha} [\delta + (1-\delta) \left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = Be^{\alpha} [\delta \left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-\delta)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$\frac{\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$\frac{1-\delta}{B^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба в ресурсах	$K = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\alpha}}\right)^{-p} - (1-\delta)L^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} \delta^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{Be^{\alpha}}\right)^{-p} - \delta K^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} (1-\delta)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{1-\delta}{\delta} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma = 1/(1+p)$	

Джерело: розроблено автором

На основі параметрів моделі (4) розрахуємо показник оптимальної фондоозброєності за першою формулою (5) для ПП «Гармаш» за 2005–2015 рр.:

$$(K/L)^* = \left(\frac{0,6025}{1-0,6025} \right)^{\frac{1}{1+0,1071}} = 1,5931.$$

Якщо звернутись до даних останнього стовпця табл. 1, то можна побачити, що фактична фондоозброєність на підприємстві суттєво перевищує оптимальну. Це означає, що виробничі фонди на ПП «Гармаш» знаходяться у надлишку. Цей висновок підтвердила і побудована ВФ Кобба-Дугласа: коефіцієнт при змінній $\ln(K)$ виявився статистично незначущим, ненадійним (критерій Стьюдента дорівнює -0,358, р-значущість складає 0,73).

Найближче до оптимального фактичне значення фондоозброєності (4,021) спостерігалось в 2012 р., і в цьому році підприємство дійсно одержало максимальну за досліджуваний період реалізовану продукцію 68 049 тис. грн.

Виникає питання про те, яку виручку від реалізації ПП «Гармаш» отримало б у 2012 р. за оптимальної фондоозброєності 1,5931. Щоб відповісти на нього, скористаємось другою формулою (5):

$$Y_{\max} = 0,6951 \times 2,718282^{0,0364 \times 8} 9202(1-0,6025)^{9,335} [1,5931+1]^{9,335} = 70446,33 \text{ тис. грн.}$$

Отже, резерв росту реалізованої продукції за рахунок оптимізації фондоозброєності (продажу частини невикористаних виробничих фондів і вкладання коштів у робочу силу) складає на підприємстві $70\,446 - 68\,049 = 2\,397$ тис. грн.

Певний науковий і практичний інтерес представляє застосування побудованих ВФ Кобба-Дугласа і CES-функції в умовах інвестування деякого додаткового капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ у виробництво [10]. Відомо, що за лінійної однорідності CES-функції спостерігається нульовий ефект від розширення масштабів виробництва, тобто воно буде беззбитковим за будь-якої величини авансованого капіталу C_1 . Однак беззбитковість у цьому випадку забезпечується лише у певний період часу, що визначається за такою нерівністю:

$$t \geq (\lambda p)^{-1} \{ \ln[\delta N^{-p} + (1 - \delta)M^{-p}] - p \ln B \} \quad (6),$$

$$\text{де } N = \frac{\delta^\sigma}{\delta^\sigma + (1 - \delta)^\sigma}; \quad M = \frac{(1 - \delta)^\sigma}{\delta^\sigma + (1 - \delta)^\sigma}.$$

Розрахуємо величини N , M , а за нерівністю (6) визначимо час, коли інвестиція у виробництво м'ясної продукції на ПП «Гармаш» стане прибутковою:

$$N = \frac{0,6025^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1 - 0,6025)^{1,11997}} = 0,6144; \quad M = \frac{(1 - 0,6025)^{1,11997}}{0,6025^{1,11997} + (1 - 0,6025)^{1,11997}} = 0,3856.$$

З урахуванням знайдених N і M розрахуємо праву частину вираження (6):

$$\{ \ln(0,60248 \times 0,6143660,10712 + 0,397519 \times 0,3856340,10712) + 0,1071 \times \ln(0,695057) \} / (-0,0364 \times 0,10712) = 28,38 \text{ (років)}.$$

Таким чином, $t \geq 28$ років, тобто інвестувати у виробництво не має ніякого економічного сенсу, оскільки воно є збитковим. Так, у 2014 р. фінансовий збиток від операційної діяльності ПП «Гармаш» склав 1 722 тис. грн., а чистий збиток – 2 337 тис. грн., у 2015 р. указані показники дорівнювали 2 052 і 2 165 тис. грн. відповідно.

Висновки з проведеного дослідження. CES-функція за рядом важливих економіко-математичних властивостей переважає ВФ Кобба-Дугласа, однак її використання в практиці економічного аналізу і прогнозування випуску продукції на підприємстві часто стримується відсутністю належного програмного забезпечення. Перевірка статистичної значущості коефіцієнта M в моделі (3) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити надійним підґрунтям об'єктивного вибору конкретної форми з двох розглянутих ВФ.

Розрахунок невідомих параметрів CES-функції доречно вести на базі ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вказана процедура знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік, яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel*.

Побудована CES-функція дає досліднику можливість проаналізувати широке коло економіко-математичних характеристик виробничого процесу на підприємстві, що вивчається. Зокрема, з'являється нагода визначити оптимальну фондоозброєність, порівняти її з фактичною і розрахувати резерв росту реалізованої продукції у разі надлишковості останньої. Окрім того, отримана модель може служити дієвим інструментом оцінки беззбитковості інвестиційних проєктів у виробництво.

1. Грабовецький Б.Є. *Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом* : [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 137 с.

2. Використання виробничих функцій в дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / [Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна] // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
3. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції в економічних дослідженнях / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – 2013. – № 1. – С. 60–68.
4. Игнатъев В.М. Производственные функции оценки эффективности водопользования / В.М. Игнатъев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/46152/1-Ignat%E2%80%99ev.pdf?sequence=1>.
5. Виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні / [О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький, Ю.В. Міронова] // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 112–119.
6. Щербініна С.А. Дослідження розвитку будівельних підприємств регіону із застосуванням виробничої функції Кобба-Дугласа / С.А. Щербініна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2010. – Серія: Економіка. – Вип. 3 (7). – С. 60–66.
7. Винн Р. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
8. Математическая экономика на персональном компьютере / [М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ] ; под ред. М. Кубинива ; пер. с япон. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
9. Янковой В.А. Математический анализ неоклассических производственных функций / В.А. Янковой // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 2 (24). – С. 78–83. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opi.ua/files/archive/2016/No2/78.pdf>.
10. Янковий В.О. Економічні аспекти математичного аналізу виробничої функції Кобба-Дугласа і CES-функції / В.О. Янковий // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2016. – № 19. – С. 156–161.

E-mail: vladimir_ya@ukr.net

УДК 65.018.2:338

Бояринова К.О.

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

ЕКОНОМІЧНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА

У статті розкрито сутнісно-змістовну характеристику економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку промислового підприємства. Обґрунтовано визначення поняття на основі категоріальних характеристик інноваційного розвитку, економічного простору, економічної діяльності та економічних функцій. Зазначено, що функціонування промислового підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку відбувається у зовнішньому та внутрішньому економічному просторі, що включає економічні процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання з традиційною та інноваційною орієнтацією. Підкреслено, що саме інноваційно-орієнтована спрямованість економічної діяльності забезпечує інноваційний розвиток підприємства, включаючи виконання економічних функцій складовими внутрішньоорганізаційної системи підприємства. Досліджено змістовність економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку промислового підприємства за законами організації, які діють в динаміці. Запропоновано авторський підхід до його трактування.

Ключові слова: економічна діяльність, економічне функціонування, інноваційно-орієнтований розвиток, промислове підприємство.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Бояринова Е.А.

В статье раскрыта сущностно-содержательная характеристика экономического функционирования в инновационно-ориентированном развитии промышленного предприятия. Обосновано определение понятия на основе категориальных характеристик инновационного развития, экономического пространства, экономической деятельности и экономических функций. Отмечено, что функционирование промышленного предприятия в инновационно-ориентированном развитии происходит во внешнем и внутреннем экономическом пространстве, включая экономические процессы производства, распределения, обмена и потребления с традиционной и инновационной ориентацией. Подчеркнуто, что именно инновационно-ориентированная направленность экономической деятельности обеспечивает инновационное развитие предприятия, включая выполнение экономических функций составляющими внутриорганизационной системы предприятия. Исследована содержательность экономического функционирования в инновационно-ориентированном развитии промышленного предприятия по законам организации, которые действуют в динамике. Предложен авторский подход к его трактовке.

Ключевые слова: экономическая деятельность, экономическое функционирование, инновационно-ориентированное развитие, промышленное предприятие.

ECONOMIC FUNCTIONING IN INNOVATION-ORIENTED DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE: DESCRIPTION OF THE SENSE AND CONTENT

Boiarynova K.

The article describes the sense and content of economic functioning in innovation-oriented development of an industrial enterprise. The author has substantiated a definition of the concept with the use of categorical characteristics of innovation development, the economic environment, economic activity, and economic functions. The author has noted that functioning of an industrial enterprise in innovation-oriented development occurs in the external and internal economic environments, which include traditional or innovation-oriented economic processes of production, distribution, exchange, and consumption. The author has substantiated that the very innovation-oriented orientation of economic activity provides innovative development of an enterprise, including performing economic functions by components of an internal organizational system of an enterprise. The author has researched concise of economic functioning in innovation-oriented development of an industrial enterprise in conformity with laws of organizing, which apply in the dynamics. The author proposes an own approach to defining the concept.

Keywords: economic activity, economic functioning, innovation-oriented development, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток наукових підходів в теорії фірм, теорії інновацій та інноваційного розвитку підприємств у формуванні методологічного підґрунтя інноваційного типу розвитку за ускладнених процесів досягнення його цільового рівня такими економічними системами потребує розкриття сутності та змісту економічного функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових праць щодо виявлення сутності функціонування, його ролі та взаємозв'язку з розвитком дало можливість виявити ключові змістовно-методологічні акценти функціонування підприємства в розвитку: 1) передумова розвитку як підтримуючий процес його життєдіяльності (відповідно до трактувань [1; 2]), 2) базис та джерело розвитку (відповідно до [2]); 3) безперервний процес ([3]), адже навіть за умови переходу з одного стану в інший економічна система продовжує функціонувати. Як зазначає В.П. Супрун, стрижнем економічного розвитку є утворення нової якості, що неможливо без функціональної організації системи, а функціонування економічної системи є специфічним моментом її розвитку, оскільки розвиток здійснюється з безперервного конкретно-історичного процесу функціонування системи, тому саме функціонування робить процес розвитку багатшим і повнішим та є його моментом невіддільно від нього [4, с. 17–18]. Необхідність запровадження інноваційної діяльності на промислових підприємствах одночасно з їх економічною діяльністю потребує розкриття змісту економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розкритті сутнісно-змістовної характеристики економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку промислового підприємства, визначенні та обґрунтуванні його трактування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактування функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку як економічного функціонування ґрунтується на ряді категоріальних характеристик інноваційного розвитку економічного розвитку, економічного простору, економічної діяльності та економічних функцій. По-перше, за визначенням науковців, інноваційний розвиток – розвиток економічний, який засновано на економічному зростанні завдяки якісній зміні техніко-технологічних і організаційно-економічних чинників процесів виробництва і розподілу, економічних благ, що сприяє структурним зрушенням в економіці [5, с. 57]. По-друге, функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку відбувається у зовнішньому

та внутрішньому економічному просторі, а також ґрунтується на здійсненні економічної діяльності.

За визначенням О.А. Биякова, економічний простір виконує функцію першочергового, системостворюючого, поглинаючого в себе інші простори, елементами якого вважаються економічний процес, економічний інтерес та економічний час [6]. Економічне функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку, на відміну від безпосередньо інноваційного розвитку відбувається невідривно від сукупності економічних процесів підприємства, включаючи функціонування виробничої, управлінської та фінансово-інвестиційної систем, діяльність та навчання персоналу, процеси фінансування виробництва, матеріально-технічне забезпечення, ремонт та оновлення обладнання, реалізацію традиційної продукції, інвестиційну діяльність, взаємодію зі споживачами як традиційної, так і інноваційної продукції, впровадження і використання маркетингових, управлінських, організаційних продуктів та процесних інновацій і нововведень. Економічні процеси охоплюють усе, що дає реальна практика функціонування економічної системи, а саме виробництво, розподіл, обмін і споживання [7]. Економічними процесами у розрізі окресленого розподілу за економічного функціонування промислового підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку є:

1) економічні процеси виробництва, а саме забезпечення оборотності запасів, фінансування закупівель матеріалів, технологій, обладнання, нематеріальних активів; реалізація заходів щодо економії завдяки нововведенням; освоєння нової техніки та виробництва нових продуктів, безпосередньо організація та реалізація виробничих процесів на основі енергозберігаючих, низьковитратних технологій або ж інноваційної продукції тощо;

2) економічні процеси розподілу, а саме розподіл прибутку на підвищення ефективності економічної чи інноваційної діяльності, реалізацію інвестиційної діяльності; розподіл матеріальних ресурсів на виробництво основної та збільшення обсягів виробництва інноваційної чи високотехнологічної продукції; розподіл персоналу підприємства відповідно до фахової зрілості, компетенцій, креативного потенціалу; розподіл прав власності на об'єкти інтелектуальної власності між розробниками, власниками підприємства, інвесторами; розподіл прибутку від економічної діяльності між власниками, від інноваційної діяльності між власниками та венчурними інвесторами у разі їх наявності;

3) економічні процеси обміну, а саме продаж продукції з гарантійним обслуговуванням чи її реалізації під «ключ» як процедури обміну знаннями; комерціалізація інновацій, продаж інновацій чи інноваційної продукції, трансфер технологій, обмін знаннями під час залучення партнерів в процеси розроблення продукції;

4) економічні процеси споживання, а саме озброєння працівників основними засобами, нематеріальними активами; використання матеріальних ресурсів під час виробництва, нематеріальних ресурсів, зокрема, як інструмента підвищення вартості підприємства; освоєння венчурних інвестицій та фінансових ресурсів на реалізацію інноваційних проектів тощо.

Економічними інтересами підприємства, що економічно функціонує в умовах інноваційно-орієнтованого розвитку, є збільшення прибутковості, забезпеченої доданою вартістю, зниження витратності виробничих процесів, підвищення рентабельності виробництва, зокрема, через застосування інноваційних технологій; підвищення конкурентоспроможності, рентабельності продажів на основі реалізації унікальної продукції або низького рівня її собівартості, або високої якості досягнутих на основі застосування зберігаючи новітніх технологій, впровадження маркетингових чи організаційних інновацій; підвищення рентабельності виробничих фондів завдяки техніко-технологічному оновленню тощо.

Економічний час – це співвідношення між економічними процесами щодо тривалості формування можливого результату цих процесів [6]. Тобто за економічного функціонування підпри-

емства в інноваційно-орієнтованому розвитку протікання економічних процесів має бути збалансованим за динамікою зростання їх позитивних результатів.

Функціонування виробничо-економічної системи, якою є промислове підприємство, ґрунтується на здійсненні економічної діяльності як основного чинника розвитку та предмета її існування. Зазвичай науковцями розвивається ідея впливу інноваційного розвитку на економічну діяльність підприємства, однак, на нашу думку, саме інноваційно-орієнтована спрямованість економічної діяльності забезпечує інноваційний розвиток підприємства. Економічна діяльність науковцями трактується як інтегратор результатів різних сторін діяльності підприємства: науково-технічної, маркетингової, виробничої, збутової, матеріально-технічного постачання, організаційної, планової, зовнішньоекономічної, фінансової [8]. Економічна діяльність промислового підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку за укрупненим складом включає три головні компоненти: виробнича, управлінська та фінансово-інвестиційна діяльність. Інноваційною діяльністю у сфері господарювання вважається діяльність зі створення на підставі об'єктів права інтелектуальної власності інноваційних продуктів, готових до безпосереднього впровадження (використання) в умовах конкретного виробництва чи господарської діяльності, їх комерціалізації та впровадження (використання) як інновацій у виробництві та соціальній сфері, що здійснюється на основі реалізації інвестицій, з отриманням нової або суттєво удосконаленої продукції, виконанням інноваційних робіт, наданням інноваційних послуг, а також підвищенням техніко-технологічних показників відповідної господарської діяльності та виробничого процесу [9, с. 30]. Тобто можна стверджувати, що підприємством інноваційна діяльність здійснюється за виробничої діяльності у разі створення, впровадження інновацій, за фінансово-інвестиційної у разі фінансування інноваційних проектів, закупівлі новітнього обладнання тощо, а також під час управлінської за організації комерціалізації, колабораційних відносин з партнерами тощо.

Економічне функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку забезпечується виконанням не тільки економічних функцій підприємства як суб'єкта економічного простору, але й його складовими внутрішньоорганізаційної системи підприємства, зокрема на виробничу складову покладаються такі функції: формування умов забезпечення функціональності виробничого середовища, забезпечення циклічності фінансово-інвестиційних потоків у виробничій системі, створення умов та простору реалізації основної операційної діяльності підприємства, створення уречевлених умов інноваційного виробництва, формування когнітивного потенціалу, трансформованого у інноваційні нематеріальні активи; на управлінську – управління персоналом та забезпечення ефективності його діяльності; забезпечення реалізації бізнес-намірів, економічних відносин; розвиток креативного та інноваційного потенціалу; на фінансово-інвестиційну – забезпечення фінансово-інвестиційними ресурсами внутрішньоорганізаційної діяльності; формування іміджу підприємства в бізнесовій та фінансовій сферах; формування іміджу підприємства, паритетності економічних інтересів; забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Економічне функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку здійснюється на основі законів організації, які діють в динаміці. Відповідно до закону онтогенезу [10] в процесі функціонування економічна система розвивається за стадіями життєвого циклу, початкові етапи якого потребують креативності та новаторських підходів до організації функціонування, етапи зростання впровадження у виробництво інноваційних продуктів, відповідних запитам ринку, фази зрілості та старіння – заміни застарілої продукції або ж запровадження інноваційних бізнес-моделей діяльності. З огляду на закон самозбереження [10] довготривалість режиму економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку забезпечується постійними процесами оновлення, впровадження інноваційних змін, інноваційною сприйнятливістю та адаптивністю, забезпеченням інноваційної стійкості. За законом інформованості [10] (впорядкованості) економічне функціонування підприємства здійснюється за отримання інфор-

мації через взаємодію з суб'єктами зовнішнього середовища щодо інноваційних розробок, інвестиційних пропозицій на інноваційні проекти, стартапи, які могли б бути адаптовані до потреб підприємства тощо. Закон синергії [10] передбачає необхідність економічного функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку в інтеграційній єдності та взаємодії елементів, об'єктів його внутрішнього середовища, гармонійного поєднання економічних та інноваційних процесів, впливу інноваційно-розвинених підсистем на підсистеми з нижчим рівнем інноваційного розвитку.

Закон єдності аналізу і синтезу [10] визначає необхідність постійного моніторингу динаміки економічного функціонування підприємства, виявлення відхилень від бажаного рівня та спрямування виробничо-економічної системи на інноваційно-орієнтований розвиток. Відповідно до закону диференціації і універсалізації функцій [10] в процесі функціонування елементи економічної системи виконують власні функції, спрямовані на забезпечення чи реалізацію інноваційно-орієнтованого розвитку, які інтеграційно забезпечують виконання функцій усією виробничо-економічною системою, що пролонгується на інтенсифікацію інноваційно-орієнтованого розвитку суб'єктів економічного простору функціонування підприємства.

Економічне функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку є комплексним явищем, яке відображає динамічний процес функціонування, керований інноваціями або зорієнтований на позитивний економічний результат завдяки їх використанню, заснований на реалізації інноваційно місткої економічної діяльності та здійснюваний у економічному просторі через виконання економічних функцій, обумовлених економічним інтересом.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сутнісно-змістовна характеристика економічного функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку промислового підприємства ґрунтується на категоріальних характеристиках інноваційного розвитку, економічного простору, економічної діяльності та економічних функціях. Економічне функціонування підприємства в інноваційно-орієнтованому розвитку відбувається в режимі, за якого економічні процеси містять складові, що забезпечують інноваційну сприйнятливість підприємства, готовність та інноваційну спрямованість його розвитку; забезпечується виконанням економічних функцій завдяки функціонуванню внутрішнього середовища підприємства, взаємодіючими функціональними середовищними системами, що включають функціональні інноваційно-орієнтовані осередки та інтегрують протікання економічних та інноваційних процесів підприємства; керується інноваційною політикою як ідеологією інноваційно-орієнтованого розвитку; оперується динамічними здатностями втримання режиму функціонування в інноваційно-орієнтованому розвитку, включаючи спроможність до змін; ґрунтується на економічному зростанні завдяки системності реалізації інноваційно-орієнтованої господарської діяльності.

1. Карпущина Н.И. Противоречия между функционированием и развитием социально-экономической системы как генетическая основа кризисов / Н.И. Карпущина, Е.А. Шибанова-Роенко // Студенческий научный форум : материалы IV Международной студенческой электронной научной конференции (15 февраля–31 марта 2012 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum2012/187/276>.

2. Бажутин А.С. Концептуальные и методологические основы определения понятия кризиса / А.С. Бажутин // Вестник Удмуртского университета. – 2008. – Вып. 2. – С. 5–17.

3. Лепейко Т.І. Розкриття сутності функціонування та розвитку підприємства / Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вып. 232. – Т. V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – С. 1226–1231.

4. Супрун В.П. Структура развития экономического процесса / В.П. Супрун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11 (149). – С. 16–26.

5. Губернаторов А.М. *Методология и организация управления инновационным развитием отрасли* : дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.М. Губернаторов ; Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – М., 2015. – 342 с.

6. Бияков О.А. *Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты* / О.А. Бияков. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.

7. *Економічна енциклопедія* : у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000– . – Т. 1. – 864 с.

8. Шишмарьова Л.О. *Ефективність економічної діяльності промислового підприємства* : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.О. Шишмарьова ; Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2000. – 19 с.

9. Гордієнко С.Г. *Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення* / С.Г. Гордієнко // *Часопис Академії адвокатури України*. – 2014. – Том 7. – № 2 (23). – С. 15–32.

10. *Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку* : [монографія] / [Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та ін.] ; заг. ред. О.С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.

E-mail: boyarinovaea@ukr.net

УДК 336.7

Чуницька І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті визначено та обґрунтовано складові концептуального базису забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Обґрунтовано, що складовими концептуального базису є сукупність передумов, завдань, принципів і функцій. Досліджено глобальні тенденції розвитку фінансових ринків та потенціал їх впливу на інфраструктуру вітчизняного фінансового ринку. Проаналізовано тенденції глобального руху інвестицій. Дано оцінку динаміки угод злиття і поглинання у фінансовому секторі. Проаналізовано ризики монополізації фінансового ринку та їх вплив на реалізацію інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Обґрунтовано, що небезпека монополії на фінансовому ринку криється передусім у зростанні вартості капіталу, що негативно позначається на розвитку фінансового сектору економіки та гальмує вихід із кризи. Тенденції глобалізації та монополізації сприяють формуванню фінансових центрів, які сприяють зменшенню витрат на здійснення фінансових операцій.

Ключові слова: інфраструктурний потенціал, фінансовий ринок, глобалізація, інвестиції, фінансові центри.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Чуницкая И.И.

В статье определены и обоснованы составляющие концептуального базиса обеспечения реализации инфраструктурного потенциала финансового рынка. Обосновано, что составляющими концептуального базиса являются совокупность предпосылок, заданий, принципов и функций. Исследованы глобальные тенденции развития финансовых рынков и потенциал их влияния на инфраструктуру отечественного финансового рынка. Проанализированы тенденции глобального движения инвестиций. Дана оценка динамики соглашений слияния и поглощения в финансовом секторе. Проанализированы риски монополизации финансового рынка и их влияние на реализацию инфраструктурного потенциала финансового рынка. Обосновано, что угроза монополии на финансовом рынке кроется прежде всего в росте стоимости капитала, что отрицательно сказывается на развитии финансового сектора экономики и тормозит выход из кризиса. Тенденции глобализации и монополизации способствуют формированию финансовых центров, которые способствуют уменьшению затрат на осуществление финансовых операций.

Ключевые слова: инфраструктурный потенциал, финансовый рынок, глобализация, инвестиции, финансовые центры.

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE IMPLEMENTATION OF FINANCIAL MARKET INFRASTRUCTURAL CAPACITY

Chunitskaya I.

Components ensuring realization of the financial market infrastructure conceptual basis capacities are defined and substantiated in the article. It was substantiated that the components of a conceptual basis is a set of prerequisites, objectives, principles and functions. Global trends of development of financial markets and their potential impact on the domestic financial market infrastructure are investigated. The trends of global investment are analyzed. The estimation of agreements, mergers and acquisitions in the financial sector are done. Financial monopolization of the market risks and their influence on the implementation of financial market infrastructure capacities are analyzed. It is proved, that the threat of monopoly in the financial market is to increase the cost of capital, which has a negative impact on the development of the financial sector and slowing the exit from the crisis. It was proved that the trends of globalization and monopolization contributed to financial centers that reduce the cost of financial transactions.

Keywords: infrastructure capacity, financial markets, globalization, investments, financial centers.

Постановка проблеми. Сучасний етап забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку тісно пов'язаний із процесами фінансової глобалізації. Глобалізаційні процеси впливають на тенденції розвитку національних фінансових ринків, змінюючи передусім їх інфраструктуру з урахуванням вимог часу, що вимагає вироблення нових підходів до реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем фінансового ринку та його інфраструктури присвячені праці В. Глуценка, С. Сассена, Н. Ухналь, А. Мертенса, І. Школьник та інших науковців.

Постановка завдання. Метою статті є розробка концептуального базису нарощування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення концептуального базису забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку передбачає, по-перше, визначення основних передумов, принципів і завдань концептуального базу, по-друге, розробку методологічних підходів до оцінки якості концептуального базису забезпечення нарощування і реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку (рис. 1).

Однією з основних передумов, яка визначає особливості формування концептуального базису нарощування і реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, є активізація процесів глобалізації, інтернаціоналізації та інформатизації. Реалії розвитку фінансового ринку засвідчують, що технічний прогрес нині дає можливість укладати міжнародні угоди в режимі реального часу. З одного боку, це зменшує витрати на укладення та реалізацію таких угод, а з іншого – суттєво підвищує ризик шахрайських операцій. Це вимагає підвищення рівня ефективності функціонування інфраструктури фінансового ринку в частині моніторингу і попередження шахрайських операцій. Незважаючи на поширену думку про те, що сучасні інформаційні технології дають можливість ефективно управляти ризиками, диверсифікувати їх, своєчасно їх уникати, переміщуючись на інші ринки, періодичність та глибина фінансових криз не стали меншими.

Більше того, кожна наступна фінансова криза є глибшою за попередню, а причинами її розвитку часто є саме неефективне управління ризиками, їх ігнорування, можливість приховування реальної ситуації завдяки використанню гібридних фінансових інструментів. Тому до ключових завдань реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку слід віднести підвищення якості регулювання фінансового ринку та попередження шахрайства. Виконання цих завдань забезпечується завдяки дотриманню принципів законності і прозорості. Дотримання принципу законності перед-



Рис. 1. Структуризація концептуального базису нарощування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку

Джерело: розроблено автором

бачає подальшу роботу над удосконаленням правового поля здійснення операцій на фінансовому ринку, а виконання принципу прозорості означає мінімізацію інформаційних ризиків завдяки забезпеченню транспарентності інформації про ситуацію на фінансових ринках, результати розвитку фінансових ринків, операції, які здійснюються учасниками фінансового ринку.

Глобалізація фінансових ринків не тільки створює додаткові можливості для провадження нових фінансових послуг, швидкого здійснення фінансових операцій, застосування нових фінансових інструментів, але й породжує новий рівень конкуренції між учасниками фінансового ринку, що може генерувати додаткові ризики монополізації. Міжнародні інвестори й позичальники стоять сьогодні перед вибором між ринками, фінансовими продуктами, валютами, ризиками тощо. Транснаціональні корпорації знаходять на глобальних фінансових ринках нових інвесторів. Активні учасники одержують додатковий огляд ринків, продуктів, потоків капіталу й конкурентної ситуації. Глобальний прес конкуренції також змушує підтримувати темп введення інновацій, зазвичай вищий, ніж на ринку, захищеному національною протекціоністською політикою [1]. Описані процеси є однією з причин боротьби за перерозподіл фінансових потоків, якому програють ті країни, які мають низький ступінь реалізації інфраструктурного потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1. Середньорічні темпи приросту прямих закордонних інвестицій (%)

Показники	1981–1995 роки	1996–2000 роки	2001–2005 роки	2006–2010 роки	2011–2015 роки
Розвинені країни	11,7	14,0	14,5	15,0	15,0
Країни, що розвиваються	25,7	26,0	23,0	20,0	18,0
Світ загалом	11,7	15,0	15,5	15,8	15,6

Джерело: розраховано автором за даними UNCTAD, 1997; World Development Report, 1998; World Economic Outlook, September 2000; Мир на рубеже тисячелетий. – М. : Издательский Дом НОВЫЙ ВЕК, 2001; Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2007; Перспективы развития мировой экономики: Глобализация и неравенство. – Октябрь 2007. – МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org.

Як видно з табл. 1, зростання турбулентності глобальної економіки супроводжується зменшенням темпів приросту прямих закордонних інвестицій в країни, що розвиваються і залишається стабільним в розвинені країни. Однією з причин такої ситуації є недостатній розвиток інфраструктури фінансового ринку, що стримує формування і обіг нових фінансових інструментів, обмежує можливості щодо хеджування ризиків.

Ризики монополізації зростають у періоди кризи та депресії, коли багато фінансових установ змушені об'єднуватися з колишніми конкурентами для того, щоб вижити. Так, наприклад, обсяги угод злиття і поглинання у банківському секторі ЄС, хоча і є стабільно великими, порівняно з початком 2000-х років знизилась майже удвічі. Гальмування обсягів угод злиття і поглинання, яке спостерігалось у 2010–2012 роках, частково пояснюється зменшенням участі держави у фінансуванні таких угод [2]. Досить часто мотивом злиття у банківському та страховому секторах виступає можливість отримання додаткового капіталу або поглинання конкурентів. Якщо у першому випадку тенденції поглинання не містять значних загроз у короткостроковій перспективі, то мотивація щодо поглинання конкурентів є одним з чинників монополізації на фінансових ринках. Крім того, зменшенню обсягів операцій злиття-поглинання сприяють новачі у регуляторних системах країн ЄС, які обмежують монополістичні тенденції у фінансовій сфері. Як результат, зменшується і кількість угод злиття та поглинання (рис. 2).

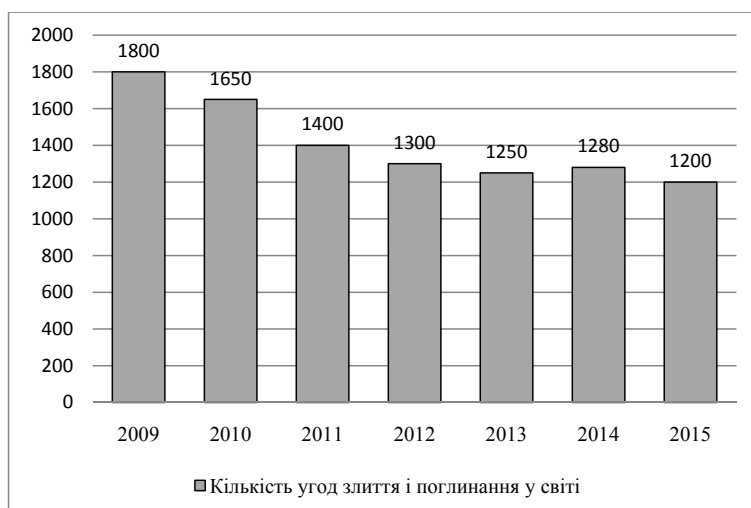


Рис. 2. Кількість угод злиття і поглинання у світовому банківському секторі

Джерело: побудовано автором за даними *Mergers & Acquisitions review financial advisors, First Quarter 2015* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmi.homsonreuters.com/Content/Files/2Q2015_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf.

На українському фінансовому ринку кількість і обсяги таких угод відчутно зменшилися, що пов'язано із погіршенням макроекономічної ситуації в країні та невизначеністю щодо припинення воєнного конфлікту. Серед найбільших угод можна відзначити придбання канадським фінансовим холдингом «Fairfax Financial» 100% страхової компанії «QBE Україна» у «QBE Management» (Ірландія). Щодо банківського сектору, то з понад півсотні банків, в які з початку минулого року було введено тимчасову адміністрацію, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб зумів повністю продати лише одну фінансову установу – «Астра Банк». У липні 2015-го р. за 92,1 млн. гривень його на аукціоні придбав американський фонд «NCH», що володіє другим най-

більшим в Україні агрохолдингом із зембанком близько 430 000 га [3]. Слід зазначити, що навіть у цьому випадку єдиною цінністю для покупця була чинна банківська ліцензія.

Невеликі обсяги угод злиття і поглинання на вітчизняному фінансовому ринку не можна однозначно характеризувати позитивно, оскільки через виведення фінансових установ з фінансового ринку за ініціативою регулятора ризик монополізації продовжує зростати. Причому, як свідчить статистична інформація НБУ, на місце фінансових установ, які залишають український ринок, найчастіше приходять російські фінансові установи, поступово витісняючи європейські. Це негативно позначається на розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку як внаслідок нижчої мотивації у монополістів підтримувати високу якість послуг за нижчою ціною, так і внаслідок втрати можливості імплементації європейських корпоративних традицій.

Монополістичні тенденції також підкріплюються інтернаціоналізацією бізнесу, що посилює інтеграційні процеси у фінансовій сфері. Небезпека монополії на фінансовому ринку криється передусім у зростанні вартості капіталу, що негативно позначається на розвитку фінансового сектору економіки та гальмує вихід із кризи. З цієї точки зору функціонування інфраструктури фінансового ринку має бути спрямоване також на попередження монополістичних тенденцій та оптимізацію вартості капіталу. Такого ефекту можна досягти завдяки дотриманню принципів послідовності та стабільності, які передбачають поступові, логічні зміни у сфері регулювання фінансових ринків з одночасним врахуванням реакції фінансового ринку та її впливу на макро-економічну ситуацію в країні у перспективі.

Іншим проявом глобалізації є створення міжнародних фінансових центрів, у яких банківські установи формують ядро, навколо якого зосереджуються інші фінансові установи. Як результат, такі центри здатні надавати всі види фінансових послуг та створювати нові фінансові продукти, швидко реагуючи на потреби ринку [4]. Як зауважує Н. Ухналь, така тенденція зумовлена поглибленням інтеграційних процесів наднаціонального рівня, що відображається в глобалізації економічних відносин. Крім того, провідні міжнародні фінансові центри є інформаційно-аналітичними та організаційно-управлінськими комплексами, що володіють значним фінансовим потенціалом. Ключові позиції у міжнародних фінансових центрах належать біржам, національним і міжнародним банкам, а також їхнім філіям, ТНК, інвестиційним і пенсійним фондам, іншим фінансовим інститутам. Важливим елементом міжнародного фінансового центру є компанії, які надають ділові послуги – юридичні, аудиторські, консалтингові, рекламні, бухгалтерські (наприклад, «Ernst and Young Global Limited», «McKinsey», «Boston Consulting Group», «CB Richard Ellis», «Deloitte Touche Tohmatsu»), компанії у сфері медіатехнологій і телекомунікацій. Зростає значення аналітичних центрів, здатних забезпечити проведення міждисциплінарних досліджень, розрахунок міжнародних індексів і рейтингів (наприклад, «Z/YenGroup», «World Federation of Exchanges», «Moody's», «Standard and Poog's») [5, с. 21]. Як результат, більша частина фінансових потоків сконцентрована у найбільших фінансових центрах, які протягом останніх років поступово переміщуються в Азію (табл. 2).

Зважаючи на обсяги китайської економіки, можна припустити, що саме це є однією з причин здобуття Шанхаєм першого місця у рейтингу світових фінансових центрів. Проте високі рейтинги інших фінансових центрів ніяк не пов'язані з розмірами країни (наприклад, Сінгапур чи Люксембург). Стабільно високі позиції цим країнам забезпечують ефективна система регулювання фінансового ринку, сприятлива податкова система для тих, хто здійснює залучення капіталу шляхом торгівлі на ринку цінних паперів, розвинена інфраструктура фінансового ринку, низький рівень корупції та низькі політичні ризики. Фактично низький рівень корупції та політичних ризиків виступають ключовими чинниками у забезпеченні високої ефективності регулювання фінансового ринку.

Ще одним прикладом успішного розвитку фінансового центру можна вважати Дубай. Протягом останніх п'яти років він набув глобального характеру і сконцентрував значну частину тран-

Таблиця 2. Рейтинги топ-10 світових фінансових центрів у 2016 році

Фінансовий центр	Рейтинг
Shanghai	108
Qingdao	92
Dubai	47
Hong Kong	41
Casablanca	35
Singapore	29
Shenzhen	28
Toronto	27
Luxembourg	27
Gibraltar	26

Джерело: [6]

скордонних фінансових потоків країн Близького Сходу і Західної Азії [5]. Уряд ОАЕ проводив цілеспрямовану політику щодо створення максимально сприятливого бізнес-середовища для нерезидентів, в результаті чого було створено офшорну юрисдикцію, яка щороку приваблює значні обсяги фінансових потоків. Однак створенню офшору передувала розбудова фінансової інфраструктури – створення фондової і товарної бірж, системи електронних торгів тощо. Слід зазначити, що реалізація інфраструктурного потенціалу фінансового ринку передбачає застосування системного підходу, тобто заходи, спрямовані на удосконалення регулювання, мають відповідати єдиному концептуальному базису. Однобоке застосування окремих інструментів не забезпечить очікуваних результатів реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняльний аналіз міжнародних фінансових центрів за якістю регулювання та оподаткування фінансової діяльності

Показники	Нью-Йорк	Лондон	Дубай	Шанхай	Мумбай
Індекс верховенства права, %	90,5	92,9	70,6	39,8	52,6
Індекс якості регулювання, %	86,6	96,2	75,1	42,6	34,0
Індекс легкості ведення бізнесу, місце зі 189 країн	7	8	22	90	142
Індекс захисту інвесторів, місце зі 189 країн	25	4	43	132	7
Індекс оподаткування, місце зі 189 країн	47	16	1	120	156
Загальна податкова ставка, % прибутку	43,8	33,7	14,8	64,6	61,7
Кількість податкових платежів, од.	11	8	4	7	33
Індекс корупції, місце із 175 країн	17	14	25	100	85

Джерело: *The World Bank* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>;
Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.transparency.org/country>.

Як видно з даних, представлених в табл. 3, лідерство фінансовим центрам забезпечують перелічені високі індекси верховенства права і якості регулювання, а також сприятливі умови ведення бізнесу. Тобто реалізація інфраструктурного потенціалу фінансового ринку залежить не тільки від заходів, спрямованих на регулювання фінансової сфери, але й від забезпечення макроекономічної рівноваги загалом. Якщо проаналізувати макроекономічну політику країн, які забезпечують лідерство фінансових центрів, то можна відзначити такі спільні риси, як:

- прагнення забезпечити високі гарантії прав власності інвесторам;
- забезпечення стабільності національної валюти;
- сприяння розвитку фінансових інститутів та забезпечення передумов (інфраструктурних, правових, організаційних) для створення і обігу нових фінансових інструментів;

– створення і розвиток нових платформ для здійснення фінансових операцій тощо.

Ряд реформ, які проводяться у країнах із середнім та низьким рівнем розвитку, створюють сприятливий клімат для інвесторів та переливання капіталу між фінансовими ринками. Водночас ризики негативних процесів у фінансовій сфері також підсилюються завдяки глобалізаційним тенденціям. Передусім це позначається на вимогах до регулювання фінансових ринків. На перший погляд вимоги до якості регулювання посилюються, однак в умовах глобалізації технічно важко утримувати якість регулювання на високому рівні. Крім того, процеси консолідації міжнародних ринків висувають нові умови до регуляторних процесів, а саме їх координацію і гармонізацію із регуляторними діями членів інтеграційного об'єднання. Виходячи з цього, концептуальний базис реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку має ґрунтуватися на забезпеченні виконання його ключових функцій, а саме маркетингової, страхової, розподільчої функцій.

Маркетингова функція полягає у забезпеченні сприяння укладання угод з операцій з фінансовими інструментами та зменшення витрат на укладення та виконання таких угод. Реалізація маркетингової функції передбачає розвиток всіх чотирьох складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Сам фінансовий інструмент (особливо похідні фінансові інструменти) нерідко є продуктом, який виникає в межах функціональної інфраструктури фінансового ринку. Фінансові посередники досить часто вдаються до створення комбінованих фінансових продуктів, що дає можливість їм продати ті фінансові інструменти, які на перший погляд є непривабливими. Організаційна складова інфраструктури фінансового ринку у виконанні маркетингової функції забезпечує зустріч потенційних продавців та покупців, створює передумови для укладення угод та їх виконання. Технологічні та інформаційна складова забезпечують поширення інформації та швидкий доступ до неї зацікавлених осіб, що дає можливість представити фінансові інструменти потенційним покупцям як привабливі продукти, в які варто вкладати кошти.

Виконання страхової функції передбачає страхування інвесторів від прийняття необґрунтованих рішень, забезпечення управління інфраструктурними ризиками, забезпечення дотримання прав інвесторів та реципієнтів коштів. У забезпеченні виконання цієї функції провідну роль відіграють функціональна та інформаційна складові. Сама функція фінансового посередництва, діяльність якого лежить в основі функціональної складової, передбачає зменшення ризиків інвесторів від не вигідного вкладання коштів як за допомогою інструментів страхування та хеджування, так і за допомогою консалтингових послуг. У цьому контексті інформаційна складова інфраструктурного потенціалу покликана не тільки забезпечити зменшення транзакційних витрат на пошук та перевірку інформації, але й сприяти зменшенню інформаційної асиметрії на фінансовому ринку, що сприятиме зростанню його привабливості для інвесторів.

Реалізація розподільчої функції передбачає сприяння зростанню ролі фінансового ринку у забезпеченні ефективної алокації фінансових ресурсів не тільки в інтересах окремо взятого інвестора, але й в інтересах розвитку національної економіки загалом. Реалізація розподільчої функції передбачає координацію всіх складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, передусім узгодження ступеня розвитку функціональної та технологічної складових.

Слід зазначити, що глобальні виклики обумовлюють особливі вимоги до розроблення концептуального базису розбудови інфраструктурного забезпечення фінансового ринку. В умовах глобальних шоків реалізація інфраструктурного потенціалу фінансового ринку має передбачати підвищення ступеня опору національних фінансових ринків до впливу зовнішніх екстерналій. Для цього необхідно забезпечити дихотомічну єдність внутрішньої та зовнішньої стійкості фінансових ринків. Внутрішня стійкість забезпечується за рахунок прозорості та відкритості фінансових ринків, що є фундаментом для формування довіри до них з боку інвесторів. Зовнішня стійкість базується на стійкості внутрішній, яка виступає свого роду «подушкою безпеки» у разі

фінансових ризиків. Безперечно, кожна зі складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку має велике значення для забезпечення внутрішньої стійкості фінансового ринку, однак домінуюче місце має посісти складова інформаційна, рівень розвитку і якість якої є одним з головних показників прозорості і відкритості фінансових ринків.

Досліджуючи інфраструктурний потенціал фінансового ринку, важливо враховувати особливості його структурування. Найбільш прийнятним з цієї точки зору є матричний підхід до структуризації фінансового ринку В. Опаріна у взаємозв'язку двох ознак: за формою фінансових ресурсів (ринок грошей і ринок капіталу), за організацією торгівлі (ринок цінних паперів і кредитний ринок). Майже ідентично до цієї проблеми підійшов і О. Мертнес, який подає структурну класифікацію фінансового ринку за двома ознаками: за типом зобов'язань (кредитний ринок і ринок цінних паперів) та згідно з термінами реалізації майнових прав (грошовий ринок і ринок капіталів) [7].

Фінансовий ринок – це фінансовий барометр економіки. Він ефективно працює за низьких темпів інфляції в державі, успішного розвитку економіки, стабільної законодавчої бази, сприятливого політичного клімату та певного балансу інтересів у суспільстві. Ці умови не завжди можливі навіть у відносно економічно розвинутих державах, тому фінансові ринки дуже часто потрясають кризи, що спричиняє ще радикальніший та економічно не завжди виправданий перерозподіл фінансових ресурсів як всередині країни, так і в міждержавних масштабах [8]. Саме від ступеня реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку залежить стійкість фінансової системи до криз. Інфраструктурний потенціал відіграє важливу роль в економічних перетвореннях, що відбуваються в сучасних умовах. Як регулятор грошового обігу центр акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів забезпечує функціонування ефективного механізму стимулювання розвитку інвестиційної, виробничої сфери економіки, системи суспільно-економічних відносин, а також можливість прискореної модернізації національної економіки.

Таблиця 4. Цілі розбудови концептуального базису забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку

Складова потенціалу	Ціль
Функціональна	Страховання інвестора від ризику прийняття невмотивованого інвестиційного рішення; страховання цінового ризику на ринку цінних паперів; сприяння ефективному регулюванню фінансового ринку; забезпечення протистояння глобальним шокам
Організаційна	Зменшення трансакційних витрат на здійснення операцій на фінансовому ринку; забезпечення захисту прав інвесторів; попередження виникнення корупційних ризиків; поступове просування фінансового ринку України у категорію світових фінансових центрів; сприяння ефективному регулюванню фінансового ринку
Технологічна	Сприяння укладенню угод із цінними паперами, підтримання оптимального співвідношення спекулятивних та інвестиційних угод; зменшення витрат щодо операцій купівлі-продажу цінних паперів, інших форм переміщення капіталу; підвищення ліквідності ринку цінних паперів
Інформаційна	Сприяння страхуванню інвестиційних ризиків; прискорення руху ринкової інформації, що забезпечує стабільний обіг фінансових інструментів на РЦП; допомога в управлінні інфраструктурними ризиками; забезпечення швидкого обміну інформації між учасниками фінансових відносин з метою забезпечення протистояння глобальним шокам

Джерело: складено автором

Інфраструктурний потенціал має забезпечувати ефективне і стабільне функціонування фінансового ринку, сприяти встановленню зв'язків між його суб'єктами, фактично утворюючи ядро фінансового ринку. Реалізація інфраструктурного потенціалу сприятиме прискоренню кругообігу капіталу.

Абстрагуючись від специфіки фінансових операцій і структури фінансових послуг, які надають конкретні фінансові організації, можна стверджувати, що фінансові інститути з точки зору економічної теорії здійснюють інституціолізовані функції в рамках фінансового ринку, тобто структурують взаємодії економічних агентів і у такий спосіб сприяють їх ринковій координації [9].

Підсумовуючи викладене, можемо казати, що концептуальний базис забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку у розрізі його складових має бути орієнтований на досягнення таких цілей (табл. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в основі концептуального базису забезпечення реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку лежить ідея забезпечення внутрішньої та зовнішньої стійкості в умовах зростання ризику глобальних шоків. Стійкість фінансових ринків ґрунтується на оптимальному розвитку їх інфраструктурного потенціалу, передусім його інформаційної складової, яка найбільше впливає на рівень прозорості та відкритості фінансових ринків. Системний підхід до розроблення концептуального базису, узгодження принципів, завдань, цілей реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку сприятиме не тільки забезпеченню стійкості фінансового ринку, але й переміщенню його до класу світових фінансових центрів.

1. Глуценко В. *Финансовые риски в условиях глобализации* / В. Глуценко // *Финансы и кредит*. – 2006. – № 19. – С. 19–25.
2. Page N. *European Financial Services M&A Insight* / N. Page, F. Johansson // PWC. es. Retrieved May 14, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8aec6544cc125786200357c19/\\$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8aec6544cc125786200357c19/$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf).
3. Підсумки 2015 року: ТОП-10 знакових угод року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/nation/1408038-pidsumki-2015-top-10-znakovih-ugod-roku#9>.
4. Sassen S. *Global Financial Centers* / S. Sassen // *Foreign Affairs*. – 1999. – Vol. 78. – № 1. – P. 75–87.
5. Ухналь Н. *Особенности развития международных финансовых центров в условиях глобализации финансовой системы* / Н. Ухналь // *Наукові праці НДФІ*. – 2015. – № 2 (71). – С. 17–32.
6. *Long Finance Reports* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports.html>.
7. Мертенс А. *Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории* / А. Мертенс. – К. : Киев. инвест. агентство, 1997. – 416 с.
8. Школьник І. *Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку* : [монографія] / І. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008.
9. Герасимчук З. *Небанківські інвестиційні інститути: проблеми та перспективи розвитку* / З. Герасимчук, Ю. Подерня-Масюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2009_6_2/7.pdf.

E-mail: ichunitskaya@mail.ru

УДК 316.34

Шедяков В.Е.

доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
доцент, независимый исследователь

ПРАВСТВЕННЫЙ ФУНДАМЕНТ ИННОВАЦИОННО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЁ СОЗИДАТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

Из ведущих тенденций постглобализма следует акцент на создании инновационно-интеллектуальной экономики как средстве и долговременного коммерческого успеха и поддержания экономической независимости. Однако без крепкого нравственного фундамента рост могущества преобразовательной деятельности человека может обернуться своей разрушительной стороной. Конкурентоспособность экономики формируется вокруг ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров, продуцирующих восприятие справедливости и созидательный вектор общественного жизнеустройства, мотивирующий к активному участию в хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: культурно-цивилизационный мир, постглобализм, нравственность, ценностно-смысловые комплексы, доверие, общественная ответственность.

МОРАЛЬНИЙ ФУНДАМЕНТ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ – НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ТВОРЧОГО ХАРАКТЕРУ

Шедяков В.Є.

З провідних тенденцій постглобалізму впливає акцент на створенні інноваційно-інтелектуальної економіки як засобі і довготривалого комерційного успіху, і підтримки економічної незалежності. Однак без міцного морального фундаменту зростання могутності перетворювальної діяльності людини може обернутися своїм руйнівним боком. Конкурентоспроможність економіки формується навколо ціннісно-сміслових комплексів культурно-цивілізаційних світів, які продукують сприйняття справедливості і творчий вектор суспільного життєустрою, мотивуючий до активної участі у господарській діяльності.

Ключові слова: культурно-цивілізаційний світ, постглобалізм, моральність, ціннісно-сміслові комплекси, довіра, громадська відповідальність.

MORAL FOUNDATION OF INNOVATIVE-INTELLECTUAL ECONOMY IS THE NECESSITY FOR ITS CREATIVE NATURE

Shedyakov V.

A focus on creating of innovative-intellectual economy and as a means of long-term commercial success and maintenance of economic independence is follow from the leading trends of post-globalism. However, the growth of the power of transformed human activity can turn its destructive side without a strong moral foundation. The competitiveness of the economy is formed around the value-sense complexes of cultural and civilization worlds, producing the perception of fairness and constructive vector of social life that motivate an active participation in economic activities.

Keywords: cultural and civilization world, post-globalism, morality, value-sense complexes, trust, social responsibility.

Постановка проблеми. Человечество столкнулось с проблемой неадекватности морально-ценностного и социально-ответственного поведения уровню созданных материально-технических предпосылок. Разрыв между тем и другим грозит не только торпедировать открывающиеся перспективы интеллектоёмкого развития, но и поставить на грань уничтожения человечество вместе с окружающей средой. Между тем условия жизнедеятельности меняются столь кардинально, что необходимо создание новой парадигмы мышления и деятельности, адекватной инновационно-инвестиционной направленности экономики знаний. Направленный против морали разум рождает отрицательную нравственную силу, становится предвестником социального раскола, формирует «кентавров» с расколотым сознанием, ведет к неукоренённости и шаткости изменений. Напротив, ценности традиционной морали обеспечивают интеграцию интересов и динамику развития, отсюда и нравственность самого социогенеза. При этом примитивизация, упрощение культуры её обескровливает, ослабляет. А движение вспять означает и потерю субъектных качеств, и превращение в объект манипулирования внешних интересов, чужой воли.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди исследователей «этики труда и управления» – крупные мыслители прошлого и настоящего (Дж. Бернем, С. Буко, М. Вебер, А. Гастев, Р. Дарендорф, Э. Дюркгейм, К. Маркс, Р. Оуэн, Т. Парсонс, Ф.У. Тейлор, Ф.А. фон Хайек, а также А. Бузгалин, А. Зудин, В. Иноземцев, А. Колганов, И. Незамайкин, Ю. Осипов, С. Перегудов, А. Семенов, Г. Серебрякова) и не менее выдающиеся практики (Г. Форд, Л. Якокка и др.). Огромное значение для выявления сущности трудовых отношений и анализа их изменений имеют разработки практиков и аналитиков ILO (International Labour Organization), исследователей IIRA (International Industrial Relations Association), специалистов сферы IR – HRM (industrial relations – human resources management).

Постановка задания. В этой ситуации задача статьи – анализ роли нравственности для инновационно-интеллектуальной доминанты экономики. А раскрытие этого вопроса предполагает изучение динамики нравственности и систем хозяйствования, места ценностно-смысловых комплексов и восприятия справедливости для их формирования и развития, содержания перемен на макро- и микроуровнях, их закрепления в экономической составляющей общественной ответственности.

Изложение основного материала исследования. С одной стороны, как содержание, так и формы (общественные и материально-вещные) процесса жизнедеятельности переживают существенные трансформации. С усилением тенденций формирования в глобальном масштабе «умного общества» знаний закономерно повышается общественное значение научно-интеллектуальной деятельности, ведя к превращению и образованию (самообразованию) в непрерывный процесс, и науки в первую (ведущую) производительную силу общества через положение непосредственной производительной силы. Для высвобождения своего созидательного потенциала наука обретает характеристики постнеклассической, интегрируя методы и возможности разных сфер знания [1–3]. Вместе с тем всё новые волны механизации, автоматизации, роботизации и т. п. сосредотачивают интерес к субъективному фактору производства прежде всего на его творческих (в первую очередь интеллектуально-творческих) способностях, комбинации которых обладают заведомо глубоко индивидуальным характером.

С другой стороны, без надёжного морально-этического основания человечество ныне в состоянии нанести критично большой урон и окружающей среде, и себе. Традиции и ценности всегда формировали силы самосохранения и саморазвития ойкумены. Однако только теперь угрозы достигли планетарного масштаба, формируя вызовы как ценности самой человеческой жизни, так и достойно мировой (духовной и материальной) культуры. В частности, этическая база экономических отношений охватывает не только прежние (в том числе религиозные и иерархические) ценности, но и новые, связанные с критическим взглядом на «технологическое рабство»

и производственный императив жизни, с ориентацией на гармоничность труда и самостоятельность выбора деятельности, её места и времени [4–6].

Соответственно, ныне человечество входит в период гораздо более радикальных перемен, нежели привычные. В частности, существо трансформаций связано с перерастанием стадийного (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Так, основной чертой, определяющей диапазон как наметившихся стратегических трансформаций, так и воздействия на них, становится переход от экономики простого труда к экономике уникального творчества, от экзогенного количественного роста к эндогенному качественному развитию, от доминанты материального к духовно-нравственному и интеллектуальному, от базирования на расходовании физического труда как основной части общественно-необходимого к духовно-интеллектуальной деятельности как его определяющей составляющей части, от ориентации на сверхпотребительство и погоню за удовольствиями к ценностям нравственности и созидания, от формационного к неформационному, от обмена на основе сравнения товаров к обмену на базе сопоставления способностей, от дихотомии демократии / автократии к осязаемым элементам меритократии, от концептуальной открытости к признанию права на самоценность и обособленности культурно-цивилизационных миров, от космополитизма / национализма к регионализму и стратегическому партнёрству, от навязывания единства шаблонов глобализма к постглобальному разнообразию на основе базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. В этой ситуации стремительно увеличиваются гетерогенность, неопределённость, взаимопроникновение разных фрагментов, подвижность границ, кардинально меняется соотношение общественных норм и аномалий.

Так что симптоматично и игнорирование лидерами ведущих стран встреч глобалистов, и приход к власти приверженцев смещения приоритетов к акцентированию экономик своих стран и их реального сектора. Да и в условиях кризиса примеры социально ответственного поведения показывали в первую очередь структуры, тесно связанные с местными сообществами. Постглобализм как среда осуществления перемен вообще имеет существенные отличия от предшествующих моделей общежития. Многополюсная и разноскоростная структура ойкумены, самоценность отличных друг от друга культурно-цивилизационных миров, нетерпимость к попыткам внешнего диктата и отторжение империалистического культуртрегерства – всё это (и многое другое) является приметам кардинальных трансформаций, связанных с усилением постглобального устройства мира, умение жить и развиваться в котором становится приоритетным фактором стратегической конкуренции между культурно-цивилизационными мирами. Характерные черты постглобализма, в частности некоторый изоляционизм и сосредоточенность на решении внутренних проблем жизнеустройства и развития, предпочтение эндогенных вариантов оперирования потенциалом, оживление идеалов накопления внутренних созидательных сил общества, разумного протекционизма и самодостаточности, подталкивают к переоценке геостратегических разграничений (например, и на основе евроскептицизма). Разумеется, объективные и субъективные основания постглобализма формировались давно. Однако его определённость и ведущее для ойкумены значение – явления новые.

Модели трансформаций, опирающиеся на «экономия на переменном капитале» постлиберализма и педантичное описание функций и действий закономерно теряют истинность при усилении тенденций становления постглобального «умного общества». За сохранение же остатков прежнего порядка, навязанного в условиях глобализма практических шаблонов и теоретических штампов, ойкумена расплачивается не только страданиями и обесмысливанием жизни человека, порой проходящей в бессмысленной гонке за уровнем комфорта и потребительства, но и бесконечными конфликтами и войнами, имманентными уходящей модели жизнедеятельности. С одной стороны, новая эпоха создает условия для развёртывания свободы, разнообразия, диа-

лога. С другой стороны, если отпущенные временами возможности будут упущены, тем самым будут бесповоротно ограничены возможности последующего исторического развития. Выход за границы прежнего «коридора свободы» может обернуться не только прорывом к новым перспективам духовного, душевного и интеллектуального развития, но и возвращением к самым разрушительным формам социального каннибализма и варварства.

На переломе особенно важна продуктивная направленность консолидации общества [7–10]. Необходимо не просто обеспечить баланс интересов, но и укрепить его созидательный характер, найдя новые формы базовым устоям своего общежития и развития. Проблемы же, касающиеся прежде всего применения механизмов государственно-частного партнёрства для обеспечения действия принципов публично-приватного сотрудничества и социальной ответственности бизнеса, затрагивают социальные, экологические, экономические, управленческие вопросы, а также имеют выраженный отраслевой разрез и региональный аспект. Это взаимовлияние наиболее заметно как по линии организаций и институтов гражданского общества, имеющих заметное политическое измерение, (предпринимательских объединений, профсоюзов), так и в направлениях диффузии самой корпоративной культуры общества. Корпоративная внешняя и внутренняя социальная ответственность сегодня характеризует то многообразие форм, методов и направлений реализации взаимных обязательств, которые добровольно для достижения общей выгоды принимаются на себя корпорацией как непосредственно в рамках бизнес-сообщества, так и за его пределами, а именно на разных (от муниципального и регионального к национальному и международному) уровнях своей деятельности. Как комплекс общественных отношений социальная ответственность включает действия бизнеса в области благотворительности, поддержки исторического наследия, нравственности и экологической безопасности, обеспечения качества продукции, социальной защиты работников, создания рабочих мест и поддержки достойного уровня заработной платы, взаимодействия с местным сообществом и властью и т. д. Это взаимодействие способно создать инновационно-синергетический эффект и возникновение качественно нового взаимовыгодного сотрудничества сторон при решении значимых социально-экономических проблем. Финансово-ресурсную же основу осуществления государственно-частного партнёрства составляют как средства государственного бюджета, так и частные инвестиции. Кроме того, в пределах инструментария государственно-частного партнёрства государство переводит на бизнес часть расходов, отказывается от неэффективных рычагов и элементов, смягчает остроту социально-экономических проблем. Одновременно бизнес получает в долговременное владение государственные активы, порой на льготных условиях, а при стратегическом характере партнёрства есть возможность гарантированного сбыта.

При этом лежащие в основании продуктивного социально-экономического сотрудничества и развития ценностно-смысловые комплексы – это регулярно воспроизводящиеся духовно-нравственные и мировоззренческие структуры, включающие в себя элементы как кросскультурные, так и специфические для каждого конкретного культурно-цивилизационного мира. Их содержание тесно связано с особенностями ценностных иерархий. Ценности по своей природе являются личностным срезом общественного сознания, раскрываясь через познание идеального, духовного, общекультурного (в частности, научно-интеллектуальной и художественно-образной культуры). А всеобщность общественных отношений капитала обеспечивает распространённость капитализированной формы богатства, которое теперь и выступает, в частности, как капитал реальный, социокультурный и т. д. При этом вне стержня ценностно-смысловых комплексов пространство культурно-цивилизационного мира оказывается перед угрозой рассыпаться на островки духовного и материального производства, отдельные фактории и обособленные узлы ценой отказа от собственной исторической судьбы и превращения в строительный материал глобальных конкурентов, утраты субъектных свойств и падения на

уровень объекта внешнего манипулирования, а соответствующие государственные образования – отката к участи лимитрофов.

К тому же если утилитарно-прагматические ценности производны от способа производства непосредственно либо через структуры потребностей, то абсолютные ценности влияют на производство условий жизни и культуры как первичные, исходные. Соответственно, и ценностно-смысловые комплексы формируются и реализуются на двух основных уровнях, а именно мировоззренческом и функциональном, в подсистемах ценностно-мировоззренческих и ценностно-функциональных комплексов, которые отражают в основном идеально-духовные и реально-бытовые срезы бытия. Тем самым общество обеспечивается своеобразными социокультурными «осями координат». При этом не просто создаются основания, точки конденсации роста общественности и гражданственности, но и формируются социально значимые мотивации действий / бездействия, конечный вектор трансформаций, активизация производительных сил общества, структурируется и упорядочивается социальный хаос. Таким образом, духовные отношения, сфера нравственности и морали – не «надстройка», а стержень экономики. Доверие – необходимый элемент здорового социального механизма. Не только «сон разума рождает чудовищ»; еще более опасные химеры могут инициироваться аморальным интеллектом. Контртрадиционная (то есть рассудочно сконструированная) система морали на деле становится возвратом к технотронному варварству с господством права сильного, апологией инстинктов и расчеловечиванием общественной жизни. Технократический выигрыш от роста материальных благ и культуртрегерских политтехнологий оборачивается обесмысливанием жизни, обезличиванием человека с жёстким разделением жизни на время труда и потребления вплоть до высшей степени отчуждения – гибели в конфликтах.

Соответственно, совершенно неправомерно при этом сводить логику изменений в трудовых отношениях и хозяйственной жизни исключительно к детерминации культуры деятельности и отношений технологическими инновациями. Большое значение приобретает влияние именно культурной среды на появление и восприятие нововведений техники и экономики. Прогресс как целостное явление включает и интеллектуальную, и нравственную составляющие. Вместе с тем переход к новому технологическому укладу тесно связан с развитием адекватных ценностно-смысловых систем, «конвейеризацией» новшеств в институционализированных и неинституционализированных производственных формах применительно к базовым общественным «координатам». Сегодня профессионально ответственное поведение предполагает и понимание социальной ответственности своих решений и поступков. При этом общественно ответственным является тот бизнес, который, эффективно решая свои коммерческие задачи, сочетает экономический успех с движением к социальному благополучию и экологической безопасности. На микроуровне укрепление и инновационное формообразование ценностно-смысловых комплексов необходимы для обеспечения интегрированности, кооперации и солидарности персонала. На макроуровне соборность общественной жизни способствует повышению шансов в конкурентной борьбе культурно-цивилизационных миров. Конкурентоспособность и успех обеспечиваются при этом развитием и реализацией личности и персонализацией деятельности, а отнюдь не нивелированием людей и усреднением функций. Общественная ответственность по уровню – это прежде всего ответственность перед человечеством, своим культурно-цивилизационным миром и конкретным коллективом, ведь череда Сверхпроектов общественного развития проявляется и в мириадах конкретных проектов, создающих точки роста инновационной экономики. По сферам своей реализации общественная ответственность преломляется на экономическую, социальную, политическую составляющие. Многообразие внутренней и внешней общественной ответственности при переходах парадигмального типа опирается и на превращённо-иррациональные формы.

Выводы из проведённого исследования. Постсовременная продуктивность формируется вокруг творческих возможностей и креативно-созидательного (прежде всего, интеллектуального) потенциала человека, их организации и использования. Методология системообразующих отношений и моделей принятия и реализации ключевых решений получает своё развёртывание и в параметрах социально-экономического развития, и в моделях переформатирования отношений на оси «человек – общество – государство». Активное же дополнение ценности трудового измерения хозяйственной жизни прочими осями развития личности и общества способствует взаиморезонированию и диффузии навыков, приобретённых в каждой из сфер жизнедеятельности. Соответственно, совершенствование производственных отношений, в частности, на основе постфордистских моделей взаимодействия участников производственных отношений – это не только путь к наполнению конкретным содержанием передовых юридических форм (прежде всего, из Хартии социальных прав, Международной организации труда, Трудового кодекса), но и условие обеспечения продуктивного социально-политического устройства страны, перехода к гражданской активности общества в реализации представлений о социальной справедливости от доминирования форм протестных к созидательным.

Социетальное же задействование спусковых крючков механизмов позитивных изменений во всём культурно-цивилизационном мире требует приоритетного внимания к управлению знаниями, эффективным путям улучшения отношения к труду (в частности, умственному), повышению уровня и разнообразия форм материального и нематериального стимулирования развития и реализации научно-интеллектуального потенциала. Актуализация интеллектуального капитала при этом позволяет укрепить позитивную духовную (и нравственную, и идеологическую) направленность трансформаций, а ценностно-смысловые комплексы – обеспечить формирование как точек концентрации изменений, так и общей среды осуществляемых перемен. При этом создание созидательных идеалов и задач связано с умением оперировать интеллектуальным активом общества и базовыми ценностно-смысловыми комплексами, которые могут стать основой направленного изменения в культурно-цивилизационном мире при конвейеризации продуцирования общественно значимых инноваций.

Повышение эффективности дальнейших научных разведок в этом направлении представляется связанным с анализом содержания процессов и условий, определяющих устойчивое формирование экономики, основанной на знаниях.

1. Шедяков В. Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / В. Шедяков // *Економіст*. – 2015. – № 9. – С. 1–3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/10670-volodimir-shedyakov-sistema-svtogospodarskih-zvyazkv-perezhivaye-stan-blizkiy-do-nstituconalnoyi-neviznachenost.html>.

2. Шедяков В. Постглобализм как социально-экономическое явление / В. Шедяков // *Рухес*. – 2016. – № 4 (3). – С. 104–114. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [journal-ruhis.com>uploads>2016/10](http://journal-ruhis.com/uploads/2016/10).

3. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2001. – № 6. – С. 40–51.

4. Hayek F.A. *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism* / F.A. Hayek ; ed by W.W. Bartley, III. 1988. – 194 p.

5. Шедяков В. Экономическое мышление за пределами либерализма / В. Шедяков // *Содружество*. – 2016. – № 5. – С. 90–94. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rf-china-science.ru/2016/05>Sodr_2_1](http://rf-china-science.ru/2016/05/Sodr_2_1).

6. Буко С. Корпоративная социальная ответственность как принцип ценностно-ориентированного менеджмента / С. Буко // *Социология: теория, методы, маркетинг*. – 2006. – № 2. – С. 149–158.

7. Шедяков В. Социальная ответственность как условие продуктивной основы гармонии интересов / В. Шедяков // *Economy and Society: modern foundation for human development: Proceedings of the International Scientific Conference*. – Leipzig University, Faculty of Economics and Management Science. – Leipzig (Germany), October 31, 2016. – Part II. – P. 66–68.

8. Шедяков В. Нравственный аспект активизации научно-интеллектуального потенциала / В. Шедяков // *Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference*. – Nova School of Business and Economics, Nova University. – Lisbon (Portugal), June 30, 2016. – Part II. – P. 62–63.

9. Шедяков В. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития / В. Шедяков // *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine [monograph]* / edited by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. – Kielce (Poland) : Baltija Publishing, 2016. – Vol. 2. – P. 164–190.

10. Социальное согласие. Опыт Запада и наши проблемы / [С. Перегудов, А. Зудин, А. Семеновко] // *Свободная мысль*. – 1992. – № 18. – С. 26–30.

E-mail: shedyakov1@gmail.com

УДК 330.34

Богашко О.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛІВ

У статті уточнено функції та місце інтелектуальної складової в системі людського капіталу та інноваційних процесах. Досліджено еволюцію теорій, які розглядали людський капітал з погляду його впливу на економічне зростання країни та як складову національного багатства. Проаналізовано переваги та недоліки наявних підходів, інструментів і методів кількісного вимірювання інтелектуального й людського капіталів, зокрема вартісної моделі визначення інтелектуального капіталу, коефіцієнта Тобіна, методу визначення розрахункової вартості нематеріальних активів; моделі визначення доходу від капіталу знань, критеріальної оцінки людського капіталу, критеріальної оцінки споживацького капіталу. Розглянуто критерії, за якими може здійснюватися оцінка людського капіталу. Науково обґрунтовано застосування алгоритму оцінки людського капіталу держави на основі класифікації видів людського капіталу за ознаками ліквідності і відчуження.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, методологічні підходи до оцінки інтелектуального та людського капіталів, вартість інтелектуального капіталу, витрати на формування людського капіталу, оцінка ефективності використання людського капіталу.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ

Богашко А.Л.

В статье уточнены функции интеллектуальной составляющей в системе человеческого капитала и инновационных процессах. Исследована эволюция теорий, которые рассматривали человеческий капитал с точки зрения его влияния на экономическое благосостояние страны и как составляющую национального богатства. Проанализированы преимущества и недостатки существующих подходов, инструментов, методов количественного измерения интеллектуального и человеческого капиталов, в частности стоимостной модели определения интеллектуального капитала, коэффициента Тобина, метода определения расчетной стоимости нематериальных активов; модели определения дохода от капитала знаний, оценки человеческого капитала, оценки потребительского капитала. Рассмотрены критерии, по которым может осуществляться оценка человеческого капитала. Научно обосновано применение алгоритма оценки человеческого капитала государства на основании классификации видов человеческого капитала по признакам ликвидности и отчуждения.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, методологические подходы к оценке интеллектуального и человеческого капиталов, стоимость интеллектуального капитала, расходы на формирование человеческого капитала, оценка эффективности использования человеческого капитала.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING INTELLECTUAL AND HUMAN CAPITAL

Bogashko A.

The article specifies the place and function of intellectual component in the system of human capital and innovation processes. Investigated the theory that human capital is viewed in terms of its impact on economic and as part of national wealth. Advantages and disadvantages of existing approaches, instruments and methods of quantitative measurement of intellectual and human capital including: the value model definition of intellectual capital ratio Tobin, the method for determining the estimated value of intangible assets; Model calculation of income from capital knowledge of criteria evaluation of human capital of criteria evaluation of customer equity. Proposed criteria by which assessment can be made of human capital. Scientifically substantiated application algorithm estimates the state of human capital based on the classification of human capital on the basis of liquidity and alienation.

Keywords: *intellectual capital, human capital, methodological approaches to assessing human and intellectual capital, intellectual capital cost, cost of human capital formation, evaluation of efficiency of human capital.*

Постановка проблеми. Дослідження проблеми людського капіталу має істотне значення для економічної теорії і практики. Відомі теоретичні підходи до визначення сутності, рівня та ефективності використання людського капіталу потребують уточнення та вдосконалення. На ринку праці людський капітал виступає як товар, ціна якого відхиляється від його прирощеної інвестиціями вартості під впливом попиту та пропозиції, перетворюючи ринок праці на ринок людського капіталу.

Витоки теорії людського капіталу простежуються ще у працях У. Петті, А. Сміта, Н. Сеніора, Ф. Ліста, Е. Енгеля, Л. Вальраса, І. Фішера, К. Маркса, в яких людина розглядається як фактор виробництва, вартість якого визначається сукупністю засобів існування й витратами на навчання.

Зазначені роботи стали відправною точкою в сучасних дослідженнях людського капіталу, який розглядається переважно з погляду його впливу на економічне зростання країни або як складова національного багатства. Ця проблема досі залишається нерозв'язаною. Отже, актуальним завданням подальшого дослідження є виявлення наявних методологічних підходів до оцінки людського капіталу, які б найбільш точно відображали його вартість як частини національного багатства та його внесок у економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оцінки вартості людського ресурсу донедавна використовувалися два методи: вартість виробництва (А. Сміт) і процедура капіталізації заробітку (У. Петті). Перший полягає в оцінюванні реальних витрат на відтворення робітника; другий – в оцінюванні поточної вартості майбутніх доходів індивідуума.

Витрати на відтворення особи спочатку включали в себе мінімум засобів існування робітника, а пізніше до них додавали витрати на освіту, підвищення кваліфікації, витрати на виховання дітей тощо (Е. Енгель).

Капіталізація заробітку здійснювалася на підставі виведення особистого доходу з національного. Він розглядався як пожиттєва рента з ринковою ставкою відсотка. Пізніше деякі дослідники (Л. Дублін, А. Лотка, У. Фарр) удосконалювали цей підхід, обчислюючи чистий заробіток, вводячи коригування на рівень смертності, частку зайнятих у виробництві тощо. Цей підхід став основою для подальших розробок, особливо у сфері страхування.

Мав місце й синтез обох методів, зокрема у працях Т. Вінштейна, А. Сміта, Н. Сеніора, Ф. Ліста, Г. Беккера, які вважали важливими факторами, що підвищують економічну цінність робітника, майстерність, знання, досвід, здоров'я людини, оскільки вони підвищують дохід, що приносить цей індивід у процесі виробництва.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення методологічних підходів до оцінки інтелектуального та людського капіталів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки інтелектуального та людського капіталу в теорії і практиці економічних досліджень використовуються різноманітні інструменти й методи, зокрема, такі як:

- вартісна модель визначення інтелектуального капіталу;
- коефіцієнт Тобіна, який вимірює інтелектуальний капітал як відношення між ринковою і обліковою (балансовою) вартістю підприємства [1; 6];
- метод визначення розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV) (аналогічний розрахунку вартості торговельної марки);
- модель визначення доходу від капіталу знань КСЕ;
- критеріальна оцінка людського капіталу;
- критеріальна оцінка споживацького капіталу [6];
- методологія обліку для обчислення і розподілення вартості інтелектуального капіталу між п'ятьма видами активів: активами; навичками і неявними знаннями; колективними цінностями і нормами; технологіями і явними знаннями; основними й управлінськими процесами (The Value Explorer™) [3] тощо.

Часто у літературних джерелах [3; 6] використовується вартісна модель визначення інтелектуального капіталу як виміру інтелектуальних переваг підприємства, згідно з якою вартість інтелектуального капіталу визначається за такою формулою:

$$V_{IK} = V_K - (V_A - V_{HMA}) \quad (1),$$

де V_{IK} – вартість інтелектуального капіталу;

V_K – ринкова вартість компанії;

V_A – вартість активів компанії;

V_{HMA} – вартість нематеріальних активів.

Найбільш популярним інструментом оцінки інтелектуального капіталу нині є коефіцієнт, запропонований лауреатом Нобелівської премії в області економіки Джеймсом Тобіном [6]. Дж. Тобін запропонував порівнювати ринкову вартість фондів підприємства з вартістю їх заміни. Коефіцієнт Тобіна не був призначений для вимірювання інтелектуального капіталу. Однак значення коефіцієнту, що значно перевищує одиницю, відображають ефективність вкладень у людський капітал та новітні технології.

Застосування як вартісної моделі визначення інтелектуального капіталу, так і коефіцієнта Тобіна на практиці, зокрема в реаліях української економіки, ускладнюється практичною неможливістю визначення реальної ринкової вартості підприємства. Це пов'язано з нерозвиненістю фондового ринку, дією непрозорих, часто корупційних схем продажу підприємств. За цих умов вважати вартість продажу підприємства об'єктивною, такою, що характеризує, зокрема, інтелектуальний капітал, неможливо.

Оригінальний спосіб оцінки матеріальних активів розроблено групою дослідників під керівництвом Томаса Паркінсона [6]. Розрахункова вартість нематеріальних активів (CIV – calculated intangible value) визначається згідно з цим методом за таким алгоритмом:

- 1) визначається середній операційний дохід (ЕВІТ) за три роки;
- 2) визначається на основі балансів за три роки середня вартість матеріальних активів;
- 3) розраховується рентабельність матеріальних активів (ROA) шляхом ділення середніх доходів на середні матеріальні активи;
- 4) визначається середньогалузева рентабельність матеріальних активів за аналогічний період часу;

5) визначається «зайвий» або «надлишковий» прибуток шляхом віднімання з середнього операційного доходу (крок 1) добутку середньої вартості матеріальних активів (крок 2) на середньогалузеву рентабельність (крок 4);

6) визначається середня ставка податку за три роки; надлишковий прибуток зменшується на податок – це премія, отримана завдяки використанню нематеріальних фондів;

7) чиста поточна вартість нематеріальних фондів визначається шляхом ділення результату, отриманого на кроці 6, на прийнятну ставку дисконтування.

Метод CIV дає можливість визначити зв'язок між вартістю нематеріальних активів підприємства і можливістю виробляти і отримувати знання, порівнювати між собою різні підприємства певної галузі. Водночас метод має певні недоліки, зокрема:

- не може бути використаний для підприємств, що не мають аналогів;
- не застосовується до підприємств, що не мають прибутку.

Для українських підприємств застосування цього методу ускладнюється також відсутністю достовірної статистичної інформації по галузях економіки, зокрема щодо середньогалузевої рентабельності.

Модель визначення доходу від капіталу знань КСЕ (Knowledge Capital Earnings) розробив професор Нью-Йоркського університету Барух Лев. Модель ґрунтується на таких положеннях:

- існують три джерела формування доходу, а саме фізичні, фінансові, невлімові;
- усе, що не відноситься до фізичних і матеріальних активів, пов'язано зі знаннями і, відповідно, з активами знань;
- на відміну від матеріальних фізичних і фінансових активів, невлімові активи не можуть обліковуватися агрегованими сумами грошей, витраченими на придбання, оскільки не існує трансакційного ринку для цих активів.

Розрахунок вартості інтелектуального капіталу виконується за такою формулою [7, с. 225]:

$$V_{IK} = \frac{P_H}{S_d} - \frac{P_{H\Phi A}}{S_d} \quad (2),$$

де P_H – нормований прибуток;

S_d – ставка дисконтування інтелектуального капіталу;

$P_{H\Phi A}$ – прибуток матеріальних і фінансових активів.

Перевагами цієї моделі є відображення вкладу невлімових активів у формування виручки, відсутність необхідності компаній-аналогів, використання публічної, відносно доступної інформації.

Модель КСЕ має такі недоліки:

- використання аналітичних прогнозів і, відповідно, вплив суб'єктивних оцінок;
- неврахування моделлю синергетичного ефекту від використання трьох джерел формування доходу;
- складність визначення ставки дисконтування для капіталу знань.

Для оцінки людського та споживацького капіталів як складових інтелектуального капіталу застосовувати вартісні показники практично неможливо.

Оцінка людського капіталу може здійснюватися за різними критеріями, зокрема за такими [5, с. 372]:

1) аналіз інноваційної активності; оскільки результатом застосування нових знань є новизна, одним з критеріїв ефективності людського капіталу може бути частка нових виробів і послуг у загальному обсязі продажів; аналіз динаміки цього показника дає уяву про ефективність використання людського капіталу підприємства;

2) аналіз трудового стажу, досвіду, кадрів;

3) аналіз рівня освіти персоналу, розвитку нових технологічних навичок, підвищення кваліфікації;

4) аналіз рівня задоволення співробітників роботою, умовами праці, культурою підприємства;

5) аналіз використання робочого часу.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення нових методів оцінки людського, інтелектуального та інноваційного потенціалів, що ґрунтуються на українських економічних реаліях.

У зв'язку з цим розглянемо сучасні дослідження українських вчених В.Н. Ковалева та Є.А. Атаєвої щодо оцінки людського капіталу, а також інтелектуального, що входить в його склад.

Поєднання неліквідного людського капіталу з виробничими факторами праці вони відносять до категорії трудового потенціалу на локальному рівні (робочому місці). На рівні підприємства (фірми) і вище невідчужуваним капітал індивідуума приросте за рахунок ліквідного (відчужуваного) капіталу, перетворюючись на сукупний суспільний людський капітал. Але при цьому важливо враховувати також історичний аспект формування людського капіталу, в результаті чого виявляється етапність його розвитку. Серед етапів дослідники виділяють такі [2, с. 44]:

- передвиробничий;
- відтворювальний;
- інноваційний.

До передвиробничого етапу формування відноситься період формування людського капіталу від народження людини до її вступу в трудове життя. Якщо розглядається відтворювальний його рівень у виробничій сфері, то, як правило, без урахування до виробничого етапу.

Останній пов'язаний з якісним ростом професійного рівня персоналу. Частина кожного етапу в загальних витратах становитиме вартісну його структуру, яка реалізується на ринку праці. За ступенем розвитку інноваційних процесів ринок праці перетворюється на ринок людського капіталу.

Інвестиції в розвиток людського капіталу, пов'язані з професійним ростом працівників на виробництві, фактично є частиною витрат на поліпшення якісної його характеристики шляхом безперервного навчання на виробництві і можуть бути віднесені до інноваційного етапу розвитку людського капіталу у виробничому середовищі.

Таким чином, В.Н. Ковалева та Є.А. Атаєва пропонують розрахувати вартість людського капіталу ($\sum V_{лк}$) в середньорічному обчисленні за такою формулою:

$$\sum V_{лк} = \left(\frac{V_{двф}}{T} + \frac{V_{слк}}{I_{сц}} + \Delta V_{слк} \right) \quad (3)$$

де $V_{двф}$ – витрати на довиробниче формування людського капіталу;

T – середнє число років довиробничого формування;

$V_{слк}$ – середньорічні відтворювальні витрати на людський капітал;

$I_{сц}$ – індекс споживчих цін;

$\Delta V_{слк}$ – середньорічні інвестиції в людський капітал, що витрачаються самим працівником або роботодавцем на професійне навчання.

Значення $\left(\frac{V_{слк}}{I_{сц}} \right)$ виражає рівень не номінальних, а реальних доходів.

Для розрахунку сумарної величини (вартості) людського капіталу на підприємстві або в масштабі більш високого рівня управління економікою значення ($\Delta V_{слк}$) помножується на середньоблікову чисельність його персоналу ($Ч_{сп}$). У цьому випадку формула (3) матиме такий вигляд:

$$\sum V_{лк} = \left[\left(\frac{V_{двф}}{T} + \frac{V_{слк}}{I_{сц}} + \Delta V_{слк} \right) \times Ч_{сп} \right] \quad (4)$$

З огляду на те, що в економічній теорії і практиці поки що не відомі методи прямого рахунку довиробничого рівня витрат на людський капітал, для його встановлення скористаємося формулою, запропонованою Т.М. Осипчуком [4]:

$$K = \frac{П}{N\%} \quad (5),$$

де K – людський капітал;

$П$ – річний дохід від професійної діяльності батьків;

$N\%$ – відсоток капіталізації.

Для спрощення розрахунків людського капіталу рівень витрат на довиробничому етапі можна визначити з урахуванням коефіцієнта зниження рівня витрат виробничого етапу ($Kв$). У цьому випадку формула розрахунку рівня людського капіталу буде мати такий вигляд:

$$\sum V_{лк} = Kв \times V_{слк} + V_{слк} + \Delta V_{слк} \quad (6).$$

Ефективність використання людського капіталу може характеризувати рентабельність його використання ($R_{лк}$), яку можна визначити за такою формулою:

$$R_{лк} = \frac{Пв \times 100}{\sum V_{лк}} \quad (7),$$

де ($Пв$) – валовий прибуток підприємства.

Цілоком природно, що величина ($R_{лк}$) буде варіювати під час зміни об'єктів і періодів аналізу, тому зрозуміло, що вартість людського капіталу може мати індивідуальний і усереднений (колективний) рівень, а виявлення закономірних змін ефективності його використання може бути визнано перспективним напрямом досліджень із зазначеної проблеми надалі.

Висновки з проведеного дослідження. В дослідженні розглянуто алгоритм, що виражає сутність, методи оцінки формування, розвитку та ефективності використання людського капіталу. Перевагами такого підходу до оцінки людського капіталу є простота у використанні та можливість застосування як на мікро-, так і на макрорівнях національної економіки.

До перспективних напрямів досліджень з проблеми людського капіталу може бути віднесено виявлення закономірних змін його рівня і віддачі відповідно до фаз життєвого циклу. Потрібно також удосконалювати мотиваційний механізм в частині спонукання працівника до інноваційних форм навчання, що ведуть до підвищення інтелектуальності і якості праці в результаті зростання професійного рівня носія людського капіталу.

1. *Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М. : АCADEMIA, Наука, 1998. – 639 с.*

2. *Ковалев В.Н. Теоретические аспекты исследования человеческого капитала / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаева // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – Вип. 1. – С. 43–48.*

3. *Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособие] / Л.И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2007. – 552 с.*

4. *Осипчук Т.М. Проблеми оцінювання людського капіталу / Т.М. Осипчук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. – Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2008. – 660 с.*

5. *Основы экономической теории / [В.Т. Смирнов, В.Ф. Бондарев, В.И. Романчин]. – Орел : Орел ГТУ, 2003. – 474 с.*

6. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т.А. Стюарт ; пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

7. Харрингтон Дж. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул ; пер. с англ. А.Л. Раскина ; под научн. ред. А.Б. Болдина. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 272 с.

E-mail: aleksanderboga@mail.ru

УДК 366.1:368.46:378

Загірняк Д.М.

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРАГМАТИЗМУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В епоху економіки знань вельми актуальні питання взаємодії сфери вищої освіти і ринку праці. Особа як споживач освітніх послуг і продавець професійно-кваліфікаційних якостей на ринку праці детермінує розвиток цих сфер суспільства. Особа прагматично вибирає вищу освіту, розраховуючи на більш високий заробіток. Професійно-кваліфікаційна відповідність відображає кореляцію якостей працівника вимогам посади. Наявність відповідності дає змогу говорити про наявність прагматизму в поведінці споживачів освітніх послуг. Комбінації значень параметрів «професія» і «кваліфікація» представлені як типи і підтипи професійно-кваліфікаційної відповідності, які відображають рівень прагматизму поведінки споживачів послуг вищої освіти. Критерієм прагматизму типів і підтипів є економічна вигода, одержана індивідумом у процесі виконання посадових обов'язків. Кількісне подання діапазону прагматизму для типів і умовне призначення коефіцієнтів для підтипів є умовами розв'язання завдання щодо оцінювання рівня прагматизму поведінки споживачів освітніх послуг.

Ключові слова: вища освіта, споживачі послуг вищої освіти, прагматизм, професійно-кваліфікаційна відповідність, рівень прагматизму, ринок праці, трудові відносини.

ПРОФЕСИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРАГМАТИЗМА ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Загірняк Д.М.

В эпоху экономики знаний весьма актуальны вопросы взаимодействия сферы высшего образования и рынка труда. Лицо как потребитель образовательных услуг и продавец профессионально-квалификационных качеств на рынке труда детерминирует развитие этих сфер общества. Лицо прагматично выбирает высшее образование, рассчитывая на более высокий заработок. Профессионально-квалификационное соответствие отражает корреляцию качеств работника требованиям должности. Наличие соответствия позволяет говорить о наличии прагматизма в поведении потребителей образовательных услуг. Комбинации значений параметров «профессия» и «квалификация» представлены как типы и подтипы профессионально-квалификационного соответствия, которые отражают уровень прагматизма поведения потребителей услуг высшего образования. Критерием прагматизма типов и подтипов является экономическая выгода, полученная индивидумом в процессе выполнения должностных обязанностей. Количественное представление диапазона прагматизма для типов и условное назначение коэффициентов для подтипов являются условиями решения задачи по оценке уровня прагматизма поведения потребителей образовательных услуг.

Ключевые слова: высшее образование, потребители услуг высшего образования, прагматизм, профессионально-квалификационное соответствие, уровень прагматизма, рынок труда, трудовые отношения.

PROFESSIONAL AND QUALIFICATION ASPECTS OF PRAGMATISM
OF BEHAVIOR OF HIGHER EDUCATION SERVICES CONSUMERS

Zagirniak D.

In the era of knowledge economics the problems of interaction of the field of higher education and the labor market are most topical. A person as a consumer of education services and a seller of professional and qualification qualities at the labor market determines development of these spheres of the society. A person pragmatically chooses higher education and expects higher salary. Professional and qualification correspondence reflects correlation between the employee's qualities and the requirements of the position. Availability of correspondence makes it possible to affirm that there is availability of pragmatism in behavior of education services consumers. Combination of the values of "profession" and "qualification" parameters are presented as types and subtypes of professional and qualification correspondence that reflect the level of pragmatism of behavior of consumers of higher education services. Economic benefit obtained by the individual in the process of performing his/her job responsibilities is the criterion of pragmatism of types and subtypes. Quantitative presentation of the range of pragmatism for types and subtypes is the condition for solution of the problem of assessing the level of pragmatism of education services consumers.

Keywords: higher education, higher education services, consumers, pragmatism, professional qualification matches, level of pragmatism, labor market, labor relations.

Постановка проблеми. Визначення часу і місця виникнення дисбалансу на ринку праці є прерогативою істориків. Одне очевидно – з перетворенням робочої сили на товар гіпотетично став можливим його дефіцит або надлишок на ринку праці. Протягом багатьох століть людство не в змозі розв'язати проблему безробіття, що підкреслює її складний характер. Кожне покоління економістів розробляє свої оригінальні рецепти зниження дисбалансу на ринку праці. Сьогодні, коли економіка знань отримала визнання, в авангарді стоять питання, пов'язані із взаємодією сфери вищої освіти (далі – СВО) і ринку праці. Академічна спільнота нарікає на слабкі сигнали від ринку праці щодо кількості та якісного складу підготовки фахівців. Вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ) шукають нові, більш досконалі форми співпраці з роботодавцями. Зі свого боку роботодавці дорікають вищій освіті (далі – ВО) у неналежній орієнтації на потреби ринку праці, на потурання інтересам особи, яка вибирає «модні» професії. Отже, відсутність дієвої взаємодії між цими сферами суспільного життя пояснюється поведінкою третьої сторони – особи, яка, приймаючи рішення щодо обрання майбутньої професії, ігнорує ситуацію на ринку праці. ВНЗ, держава і роботодавці не можуть спонукати індивіда до вибору професії і кваліфікації, які будуть затребувані на ринку праці. Свобода вибору майбутньої професії врівноважується утилітаризмом мотивації, заснованої на потребах роботодавців у кадрах певної професії і кваліфікації. Прагматизм у діях споживачів послуг вищої освіти (далі – ПВО) означає орієнтацію на потреби ринку праці у висококваліфікованих кадрах. За цих обставин виникає необхідність кількісного вимірювання прагматизму в діях споживачів ПВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суміжним для ринків ПВО і праці є визначення «професійно-кваліфікаційна». Поняття «професійно-кваліфікаційна структура (далі – ПКС) кадрів» у СВО означає націленість на потреби роботодавців. Л. Короткова з колегами вважають, що система підготовки кадрів гнучко й оперативно реагує на зміни у ПКС кадрів [1, с. 184]. Т. Шкандибіна побудувала зовнішню модель ВНЗ, яка враховує ПКС зайнятого населення регіону [2, с. 158]. В. Гладкова професійно-кваліфікаційну характеристику іменує прагматичним результатом підготовки майбутніх учителів [3, с. 146]. У більшості публікацій ПКС ілюструє не якість особи, а узагальнені характеристики ринку праці різних рівнів.

Поняття «професійно-кваліфікаційний дисбаланс (далі ПКД)», або професійно-кваліфікаційна збалансованість (далі – ПКЗ), використовується для ілюстрації сучасного стану ринку праці. Так, В. Дружиніна використала кластерний аналіз професійно-кваліфікаційних характеристик учасників для узагальнення місцевого ринку праці [4, с. 174–189]. Т. Гільорме розглянув професійно-кваліфікаційні вимоги до кадрів [5]. І. Родічева аналізує ПКД у розрізі регіонального ринку праці [6]. С. Бандур уважав, що ПКЗ робочої сили залежить від виду економічної діяльності і характеру виробництва [7, с. 6]. Проблему дисбалансу автори пояснюють недосконалістю системи ВО, а не поведінкою індивідуумів, які обирають ПВО.

Група вчених, до якої належать Д. Кляус, О. Кратт, М. Слоква, О. Будякова і А. Почтовюк, усебічно експлуатують ідею професійно-кваліфікаційної відповідності (далі – ПКВ) якостей робітника вимогам посади [8; 9; 10]. Д. Кляус надав якісні характеристики оцінювання ПКВ з позицій соціального партнерства [8]. А. Почтовюк розглянув якісний і кількісний зміст ПКВ фахівців з ВО для задоволення потреб економіки [10]. Цей підхід дає змогу використати ПКВ для визначення рівня прагматизму у діях споживачів ПВО.

Аналіз публікацій довів, що ПКЗ – це якісно-кількісна характеристика ситуації на ринку праці, ПКД – це явище, притаманне ринку праці. Ринок – це передусім персоніфіковані відносини, а тому ПКЗ і ПКД – похідні поняття від ПКВ. Амбівалентність полягає у тому, що прагматизм поведінки споживача ПВО виявляється за межами СВО. Його рівень залежить від того, наскільки особа зможе реалізувати знання і вміння, отримані у ВНЗ. Результативність діяльності ВНЗ оцінює не споживач ПВО, а роботодавець через задоволення професійно-кваліфікаційних потреб. Необхідно знайти метод оцінювання міри затребуваності роботодавцем професійно-кваліфікаційних амбіцій працівника.

Постановка завдання. Мета статті полягає у побудові інструментарію вимірювання прагматизму у діях споживачів послуг вищої освіти завдяки використанню професійно-кваліфікаційної відповідності якостей робітника потребам роботодавця.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття кількісно, а ПКД якісно-кількісно переконують у відсутності прагматичності у діях споживачів ПВО. Особа нездатна вигідно продати професійні знання і навички на ринку праці. Сорочко один раз уживає В. Дружиніна визначення «професійно-кваліфікаційна» щодо умов функціонування і забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, що підкреслює важливість цієї характеристики [4]. Л. Короткова з колегами сповіщає, що у багатьох галузях виникла диспропорція у співвідношенні вакансій і претендентів на них, а також між затребуваними професіями та кваліфікованими фахівцями [1, с. 5]. Йдеться про галузевий рівень, який априорі унеможливує з'ясування прагматичності поведінки особи. О. Кратт і О. Будякова вважають вдалу реалізацію кадрової політики підприємства необхідною умовою та якісною характеристикою ПКЗ регіонального ринку праці [9]. Тобто ПКЗ, на їхню думку, є результатом трудових відносин. С. Бандур теж стверджував, що саме на підприємствах формується ПКЗ попиту і пропозиції на робочу силу [7, с. 6]. Оскільки трудові відносини відображають інтереси сторін, то ПКВ гіпотетично ілюструє баланс інтересів. Специфіка робочої сили як товару полягає у слабкій передбачуваності вибору особою майбутньої професії. Тому вибір роботодавця залежить від освітніх бажань працівника. Отже, ПКВ більшою мірою демонструє реалізацію інтересів працівника щодо прагматичності вибору професії.

Т. Гільорме визнає цей тезис, ототожнюючи професійно-кваліфікаційний склад кадрів із соціально-професійною якістю робочої сили [5, с. 20]. Неодноразово Т. Шкандибіна підкреслює, що система управління ВНЗ формує пропозицію освітніх послуг і пропозицію випускників [2, с. 158]. Відділяючи одну пропозицію від іншої, автор підкреслює наявність двох об'єктів купівлі-продажу; ізолюваність двох процесів у часі та просторі; те, що відсутність першого процесу унеможливує другий. Суспільство, на думку Д. Кляуса, запобігає ситуації, коли більшість

працівників не реалізує професійно-кваліфікаційні якості, а працедавці не задовольняють аналогічні потреби. В умовах ринку держава не примушує сторони соціально-трудоких відносин до партнерства [8, с. 12]. Отже, добровільний характер трудових відносин ще раз підкреслює, що ПКВ слід визнати характеристикою прагматизму споживачів ПВО.

Підґрунтя ПКВ складають поняття «професія» і «кваліфікація». У міжнародній практиці застосовуються поняття «заняття» і «професія». Ознакою професії є високий рівень кваліфікації та професійної підготовки. Л. Короткова та інші вчені узагальнюють дефініції терміна «професія». Під «професією визначеною» вони розуміють діяльність чи сукупність видів професійної діяльності, доступ до якої чи робота за якою регулюється законами, підзаконними актами або адміністративними розпорядженнями щодо професійної кваліфікації [1, с. 12–14]. Згідно з Класифікатором професія – здатність особи виконувати подібні роботи, які вимагають певної кваліфікації, а кваліфікація – здатність виконувати завдання та обов'язки відповідної роботи. У документі про професійну підготовку кваліфікація визначається через назву професії. Першою ознакою класифікації є рівень освіти. У ст. 1 Закону України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року кваліфікація визначена як «офіційний результат оцінювання і визнання, який отримано, коли уповноважена установа встановила, що особа досягла компетентностей відповідно до стандартів ВО, що засвідчується відповідним документом про ВО. Отже, ці поняття визначено у законодавчих документах, що свідчить про однозначність трактувань їх сутності.

У ст. 30 Закону України «Про освіту» перераховано, а у розд. II Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту) охарактеризовано освітньо-кваліфікаційні рівні (далі – ОКР): кваліфікований робітник, молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр. у Листі МОН України «Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» від 25 квітня 2001 року № 1/9-168 ОКР подано відповідно до рівня акредитації ВНЗ. У подальшому згідно зі ст. 5 Закону України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року діють такі освітньо-професійні ступені ВО, які прийшли на зміну ОКР: молодший бакалавр, бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук. Отже, ОКР відповідає складовій «кваліфікація» ПКВ.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року спеціальність – складова галузі знань, за якою здійснюється професійна підготовка. Сучасну номенклатуру ПВО подано у Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого Постановою КМУ від 29 квітня 2015 року № 266.

Виявлення рівня прагматизму в діях споживачів ППО зобов'язує формалізувати ПКВ через відображення її складових у статистичних і управлінських системах підзвітності, що дає змогу створити інформаційну базу для обчислення показників. Л. Короткова та інші вчені наголошують на створенні професійних стандартів, які визначають у межах конкретного виду професійної діяльності вимоги до змісту та умов праці, кваліфікації й компетентності робітників за різними кваліфікаційними рівнями [1, с. 7]. У нормативних документах відсутні чітке визначення терміна «штатний розпис» та уніфікована для всіх підприємств форма розпису. Винятками є бюджетні організації, для яких, відповідно до Постанови КМУ «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28 лютого 2002 року № 228, визначено, що типова форма штатного розпису установи затверджується Мінфіном України. Штатний розпис містить перелік посад. У посадовій інструкції вказується професія згідно з Класифікатором професій ДК 003:2010 (далі – Класифікатор).

Професійно-кваліфікаційні якості робітника формально підтверджуються документом про освіту (дипломом), у якому вказуються спеціальність та ОКР.

Термінологія статті включає складні словесні конструкції. Однак використання абревіатур словосполучень, наприклад, ПКВ або ПВО, не дає змогу цілком досягти семантичної ємності. Ясності і точності викладу сприяють символи, запозичені з математичної логіки. Носія профе-

сійно-кваліфікаційних якостей позначено символом “X”, а носія професійно-кваліфікаційних потреб – “Y”. Професійну складову якостей працівника позначено символом “ α_x ”, а кваліфікаційну – “ β_x ”, де нижній індекс указує на носія якостей. Професійну складову потреб роботодавця позначено символом “ α_y ”, а кваліфікаційну – “ β_y ”, де нижній індекс указує на носія потреб.

Для розрахунку ПКД І. Родічева як показник пропозиції у секторі використовує «чисельність безробітних або пошукувачів певної групи», а з іншого боку – показник «попит на ринку праці певного сектору» [6, с. 6]. Відповідно до показників розрахунок характеризує дисбаланс потенційного сукупного попиту та пропозиції. Посилання на «сектор» передбачає прив’язку до професії і кваліфікації, але безробіття може бути інтерпретовано неоднозначно: як нездатність знайти роботу за професією і кваліфікацією і як небажання працювати не за професією і кваліфікацією. Наявність дуальності не дає змогу робити висновок про прагматизм споживчого вибору особою ПВО.

Поєднання α_x і α_y ($\alpha_x:\alpha_y$), β_x і β_y ($\beta_x:\beta_y$) дає змогу виділити типи ПКВ. Професійна відповідність може бути повною, коли якості робітника цілком задовольняють потреби роботодавця, наприклад, робітник має спеціальність «Маркетинг» і обіймає посаду, яка передбачає наявність аналогічної професії ($\alpha_x = \alpha_y$). Професійна відповідність може бути частковою, коли якості робітника не повністю задовольняють потреби роботодавця, наприклад, робітник має спеціальність «Маркетинг» і обіймає посаду, яка передбачає наявність професії «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», яка належить до однієї зі сфер знань за спеціальністю ($\alpha_x \approx \alpha_y$). Професійної відповідності може і не бути, якщо робітник має спеціальність «Маркетинг», але обіймає посаду, яка передбачає спеціальність «Біологія» ($\alpha_x \neq \alpha_y$). Учені Д. Кляус, О. Крафт, М. Слоква, О. Будякова і А. Почтовюк використовували вищезазнані комбінації співвідношень для розв’язання приватних завдань, не пов’язаних з прагматизмом поведінки споживачів ПВО [8; 9; 10]. Вони вважали, що відносини працівника і роботодавця у межах комбінації однорідні. Це не зовсім правильно, оскільки у межах однієї комбінації може бути поєднання різних ОКР, що передбачає різні рівні прагматизму.

Кваліфікаційна відповідність може бути повною, коли рівень професійних якостей робітника відповідає рівню посади, наприклад, ОКР диплома «Бакалавр» (далі – \bar{b}_x) відповідає вимогам посади, які теж передбачають ОКР «Бакалавр» (далі – \bar{b}_y), тобто $\bar{b}_x = \bar{b}_y$. Відповідності може і не бути, наприклад, ОКР диплома «Кваліфікований робітник» (далі – $кр_y$) нижче ОКР «Молодший спеціаліст» (далі – $мс_x$) згідно з посадою, тобто $кр_y < мс_x$. Може виникнути інша ситуація, коли ОКР диплома «Спеціаліст» або «Магістр», які відповідають повній ВО (далі – $м/c_x$), вище за ОКР «Некваліфікований робітник» (далі – $нкp_y$) згідно з посадою, тобто $м/c_x > нкp_y$. Отже, $\beta_x \in \{нкp_x, кp_x, мс_x, \bar{b}_x, м/c_x\}$, $\beta_y \in \{нкp_y, кp_y, мс_y, \bar{b}_y, м/c_y\}$. У табл. 1. подано дев’ять типів ПКВ.

Таблиця 1. Типи ПКВ

Професія		Кваліфікація		Тип ПКВ
$\alpha_x:\alpha_y$		$\beta_x:\beta_y$		
Повна відповідність	$\alpha_x = \alpha_y$	Повна відповідність	$\beta_x = \beta_y$	A
	$\alpha_x = \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x < \beta_y$	B
	$\alpha_x = \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x > \beta_y$	C
Часткова відповідність	$\alpha_x \approx \alpha_y$	Повна відповідність	$\beta_x = \beta_y$	D
	$\alpha_x \approx \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x < \beta_y$	E
	$\alpha_x \approx \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x > \beta_y$	F
Повна невідповідність	$\alpha_x \neq \alpha_y$	Повна відповідність	$\beta_x = \beta_y$	G
	$\alpha_x \neq \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x < \beta_y$	H
	$\alpha_x \neq \alpha_y$	Повна невідповідність	$\beta_x > \beta_y$	R

Джерело: складено автором

У табл. 1 подані три групи типів. Першу складають типи *A*, *B* і *C*. Тип *A* демонструє вищий рівень прагматизму в поведінці особи, оскільки посада, яку він обіймає, цілком відповідає його професійним претензіям. У цьому разі ВО дозволила особі обійняти посаду, яка відповідає її фінансовим очікуванням. Тип *B* характеризує поведінку особи як гіпертрофований прагматизм, який частково порушує паритет інтересів у відносинах з роботодавцем. У цьому разі оплата праці працівника гіпотетично перевищує рівень його кваліфікації, але при цьому роботодавець згоден миритися з ситуацією. Тип *C* ілюструє вимушений прагматизм працівника, коли він добровільно поступається кваліфікацією через обставини. О. Кратт і О. Будякова помічають, що для української економіки характерна ситуація, коли висококваліфіковані фахівці працюють не за фахом або обіймають посади, що не потребують високої кваліфікації [9].

Другу групу складають типи *E* і *F*. Тип *D* споріднений з типом *A*, але рівень прагматизму значно нижчий. Типи *E* і *F* споріднені з типами *B* і *C* за умови зниження рівня прагматизму на «одну сходинку». Третю групу складають типи *G*, *H* і *R*, які через $\alpha_x \neq \alpha_y$, свідчать про низький рівень або повну відсутність прагматизму у поведінці споживачів ПВО.

Метафорично типи ПКВ тотожні сімом кольорам, що уособлюють сім електромагнітних хвиль. Хвилі мають довжину, до того ж вершини сусідніх хвиль не збігаються одна з одною: червоний колір (хвиля) має довжину 625–740 nm, помаранчевий колір (хвиля) – 590–625 nm, синій колір (хвиля) – 435–500 nm тощо щодо решти чотирьох хвиль. Оскільки хвилі фігурально відображають типи, у межах їх інтервалів присутні підтипи ПКВ. Кольорова гама прагматизму поведінки особистості щодо формування професійно-кваліфікаційних якостей налічує двадцять п'ять відтінків – підтипів ПКВ. У табл. 2 подано підвиди ПКВ.

У табл. 2 тільки підтипи типу *A* відображають абсолютний прагматизм споживачів ПВО незалежно від професії і кваліфікації, наприклад, $m/c_x = m/c_y$ і $нкp_x = нкp_y$ демонструють однаково абсолютний прагматизм. Підтипи, які складають типи *B* і *G*, теж мають один рівень прагматизму. Логіка побудови інших підтипів така: збільшення порядкового номера підтипу означає зниження рівня прагматизму через більшу різницю у рівнях кваліфікації. Наприклад, рівень прагматизму підтипу *B.1* ($нкp_x < m/c_y$) набагато перевищує рівень підтипу *B.10* ($нкp_x < kp_y$), оскільки підтип *B.1* означає, що робітник, який не має професійних знань і навичок, обіймає посаду, яка передбачає наявність повної ВО, що передбачає вищий рівень прагматизму, ніж коли некваліфікований робітник обіймає посаду кваліфікованого робітника, що більш реально, однак менш прагматично через різницю в оплаті. Рівень прагматизму підтипу *C.1* ($kp_x > нкp_y$) перевищує рівень підтипу *C.10* ($m/c_x > нкp_y$), оскільки бути кваліфікованим працівником і виконувати некваліфіковану роботу менш непристужно і не вигідно, ніж здобувши повну ВО з надією на великий заробіток, виконувати некваліфіковану роботу з мінімальним рівнем заробітку.

Призначення підтипів ПКВ дає змогу застосувати метод шкалування для вимірювання рівня прагматизму поведінки споживачів ПВО. Одиницею рівня прагматизму є частка. У табл. 3 подано характеристики рівня прагматизму за типами та підтипами ПКВ.

У табл. 3 підтипи типів *A* і *R* відповідають край високому або край низькому рівню прагматизму. Типи мають інтервали рівня прагматизму, у яких підтипам присвоєно коефіцієнти, рівні відповідній частці в інтервалі типу. Чисельність осіб, яких віднесено до підтипу *A.1*, позначено символом $n^{A.1}$, де верхній індекс указує на підтип. Аналогічно позначається чисельність осіб, яких віднесено до інших підтипів, наприклад, $n^{B.1}$ – кількість осіб, яких віднесено до підтипу *B.1*. Загальна чисельність осіб на підприємстві або у структурному підрозділі позначається символом N . Коефіцієнт підтипу *A.1* позначено символом $k^{A.1}$ (1,0), де верхній індекс указує на підтип. Аналогічно позначаються коефіцієнти інших підтипів, наприклад, $k^{B.3}$ (0,88) – коефіцієнт підтипу *B.3*.

Рівень прагматизму поведінки споживачів ПВО (*PPr*) у будь-якому трудовому колективі можна визначити за допомогою такої формули:

Таблиця 2. Характеристики підтипів ПКВ

$\alpha_x = \alpha_y$		$\alpha_x \approx \alpha_y$		$\alpha_x \neq \alpha_y$	
$\beta_x : \beta_y$	Підтип ПКВ	$\beta_x : \beta_y$	Підтип ПКВ	$\beta_x : \beta_y$	Підтип ПКВ
$m/c_x = m/c_y$	A.1	$m/c_x = m/c_y$	D.1	$m/c_x = m/c_y$	G.1
$\bar{b}_x = \bar{b}_y$	A.2	$\bar{b}_x = \bar{b}_y$	D.2	$\bar{b}_x = \bar{b}_y$	G.2
$mc_x = mc_y$	A.3	$mc_x = mc_y$	D.3	$mc_x = mc_y$	G.3
$kr_x = kr_y$	A.4	$kr_x = kr_y$	D.4	$kr_x = kr_y$	G.4
$nkr_x = nkr_y$	A.5	$nkr_x = nkr_y$	D.5	$nkr_x = nkr_y$	G.5
$nkr_x < m/c_y$	B.1	$nkr_x < m/c_y$	E.1	$nkr_x < m/c_y$	H.1
$kr_x < m/c_y$	B.2	$kr_x < m/c_y$	E.2	$kr_x < m/c_y$	H.2
$nkr_x < \bar{b}_y$	B.3	$nkr_x < \bar{b}_y$	E.3	$mc_x < \bar{b}_y$	H.3
$mc_x < m/c_y$	B.4	$mc_x < m/c_y$	E.4	$\bar{b}_x < m/c_y$	H.4
$kr_x < \bar{b}_y$	B.5	$kr_x < \bar{b}_y$	E.5	$nkr_x < mc_y$	H.5
$nkr_x < mc_y$	B.6	$nkr_x < mc_y$	E.6	$kr_x < \bar{b}_y$	H.6
$\bar{b}_x < m/c_y$	B.7	$\bar{b}_x < m/c_y$	E.7	$mc_x < m/c_y$	H.7
$mc_x < \bar{b}_y$	B.8	$mc_x < \bar{b}_y$	E.8	$nkr_x < \bar{b}_y$	H.8
$kr_x < mc_y$	B.9	$kr_x < mc_y$	E.9	$kr_x < mc_y$	H.9
$nkr_x < kr_y$	B.10	$nkr_x < kr_y$	E.10	$nkr_x < m/c_y$	H.10
$kr_x > nkr_y$	C.1	$kr_x > nkr_y$	F.1	$kr_x > nkr_y$	R.1
$mc_x > kr_y$	C.2	$mc_x > kr_y$	F.2	$mc_x > kr_y$	R.2
$\bar{b}_x > mc_y$	C.3	$\bar{b}_x > mc_y$	F.3	$\bar{b}_x > mc_y$	R.3
$m/c_x > \bar{b}_y$	C.4	$m/c_x > \bar{b}_y$	F.4	$m/c_x > \bar{b}_y$	R.4
$mc_x > nkr_y$	C.5	$mc_x > nkr_y$	F.5	$mc_x > nkr_y$	R.5
$\bar{b}_x > kr_y$	C.6	$\bar{b}_x > kr_y$	F.6	$\bar{b}_x > kr_y$	R.6
$m/c_x > mc_y$	C.7	$m/c_x > mc_y$	F.7	$m/c_x > mc_y$	R.7
$\bar{b}_x > nkr_y$	C.8	$\bar{b}_x > nkr_y$	F.8	$\bar{b}_x > nkr_y$	R.8
$m/c_x > kr_y$	C.9	$m/c_x > kr_y$	F.9	$m/c_x > kr_y$	R.9
$m/c_x > nkr_y$	C.10	$m/c_x > nkr_y$	F.10	$m/c_x > nkr_y$	R.10

Джерело: складено автором

Таблиця 3. Інтервали шкали типів і коефіцієнти підтипів ПКВ

Тип ПКВ								
A	B	D	C	E	F	G	H	R
Інтервали шкали типів ПКВ								
100 %	81-90%	80%	61-70%	51-60%	41-50%	25%	11-20%	1-10%
Коефіцієнти підтипів ПКВ								
A.1=1,0	B.1=0,90	D.1=0,80	C.1=0,70	E.1=0,60	F.1=0,50	G.1=0,25	H.1=0,20	R.1=0,10
A.2=1,0	B.2=0,89	D.2=0,80	C.2=0,69	E.2=0,59	F.2=0,49	G.2=0,25	H.2=0,19	R.2=0,09
A.3=1,0	B.3=0,88	D.3=0,80	C.3=0,68	E.3=0,58	F.3=0,48	G.3=0,25	H.3=0,18	R.3=0,08
A.4=1,0	B.4=0,87	D.4=0,80	C.4=0,67	E.4=0,57	F.4=0,47	G.4=0,25	H.4=0,17	R.4=0,07
A.5=1,0	B.5=0,86	D.5=0,80	C.5=0,66	E.5=0,56	F.5=0,46	G.5=0,25	H.5=0,16	R.5=0,06
	B.6=0,85		C.6=0,65	E.6=0,55	F.6=0,45		H.6=0,15	R.6=0,05
	B.7=0,84		C.7=0,64	E.7=0,54	F.7=0,44		H.7=0,14	R.7=0,04
	B.8=0,83		C.8=0,63	E.8=0,53	F.8=0,43		H.8=0,13	R.8=0,03
	B.9=0,82		C.9=0,62	E.9=0,52	F.9=0,42		H.9=0,12	R.9=0,02
	B.10=0,81		C.10=0,61	E.10=0,51	F.10=0,41		H.10=0,11	R.10=0,01

Джерело: складено автором

$$PPr = \frac{k^{A.1} \times n^{A.1} + k^{A.2} \times n^{A.2} + k^{A.3} \times n^{A.3} + \dots + k^{R.10} \times n^{R/10}}{N}$$

Визначення рівня прагматизму дає змогу з'ясувати якісні та кількісні орієнтири розвитку СВО, які дадуть можливість повніше задовольнити потреби особи.

Висновки з проведеного дослідження. Вищевикладене дає змогу зробити такі висновки. По-перше, індивідуум виступає у двох іпостасях: з одного боку, він є споживачем ПВО, а з іншого боку, він є продавцем своїх професійно-кваліфікаційних якостей на ринку праці. Його поведінка як носія професійних знань і навичок одночасно детермінує розвиток СВО і ринку праці. Бажання отримати ВО базується на прагматизмі, оскільки передбачає більший заробіток. Від того, наскільки особа реалізує свої професійно-кваліфікаційні якості на ринку праці, залежить результативність діяльності ВНЗ. По-друге, ПКВ відображає відповідність або невідповідність якостей працівника вимогам посади. Наявність кореспонденції дає змогу говорити про наявність прагматизму в поведінці споживачів ПВО, а відсутність – про те, що ВО не виправдала економічні сподівання особи. По-третє, характеристики «професія» і «кваліфікація» як складові ПКВ мають різні комбінації співвідношень щодо якостей працівників і потреб роботодавців (вимог посад). Комбінації представлені як типи і підтипи ПКВ, що відображають різний рівень прагматизму поведінки споживачів ПВО. Критерієм прагматизму типів і підтипів є економічна вигода, одержана особою у процесі виконання посадових обов'язків, яка залежить від наявності рівня освіти і професійних якостей. По-четверте, квантитативне подання діапазону прагматизму для типів ПКВ і умовне призначення коефіцієнтів для підтипів сприймаються як вихідні умови розв'язання завдання щодо вимірювання рівня прагматизму поведінки споживачів ПВО. Завдання розв'язується виключно у межах внутрішньофірмового ринку праці. По-п'яте, визначення рівня прагматизму поведінки споживачів ПВО дає змогу створити інформаційний простір для прийняття особами зважених аргументованих рішень щодо вибору майбутньої професії і кваліфікації. Для СВО значення рівня прагматизму дасть змогу виявити якісні та кількісні орієнтири реформування освітнього процесу.

1. *Професійні стандарти: теорія і практика розроблення* : [колективна монографія] / [Л. Короткова, Г. Лук'яненко, Л. Лук'янова та ін.]. – К. : Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2011. – 310 с.

2. Шкандибіна Т. *Моделювання системи управління вищим навчальним закладом на регіональному рівні* / Т. Шкандибіна // *Проблеми інформатизації та управління* : зб. наук. праць. – № 26. – Т. 2. – К. : НАУ, 2009. – С. 156–160.

3. Гладкова В. *Акмеологічні аспекти підготовки майбутніх фахівців* / В. Гладкова // *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини* / гол. ред.: М. Мартинюк. – Ч. 2. – Умань : ПП Жовтий О.О., 2010. – С. 144–147.

4. Дружиніна В. *Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості* : [монографія] / В. Дружиніна ; наук. ред. В. Василенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2014. – 366 с.

5. Гільорме Т. *Інноваційні зрушення у кваліфікаційно-професійному складі кадрів: регіональний аспект* / Т. Гільорме // *Економічний вісник НГУ*. – 2004. – № 1 (5). – С. 17–23.

6. Родічева І. *Дисбаланс на ринку праці України: регіональний аспект* / І. Родічева // *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. – 2010. – № 4 (43). – С. 83–86.

7. Бандур С. *Стратегічні імперативи розвитку трудового потенціалу України* / С. Бандур // *Ринок праці та зайнятість населення*. – 2013. – № 1. – С. 5–9.

8. Кляус Д. Інструментарій аналізу професійно-кваліфікаційної відповідності на ринку праці машинобудівного підприємства / Д. Кляус // *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. – № 12. – Ч. 3. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – С. 183–187.
9. Теоретико-методологічні основи відтворення кваліфікованої робочої сили в регіоні : брошура / [О. Кратт, М. Слоква, О. Будякова]. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2009. – 72 с.
10. Почтовюк А. Професійнокваліфікаційна відповідність як вектор розвитку вищої школи в інтересах національної економіки / А. Почтовюк // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : зб. наук. пр. / ред. кол.: І. Пасічник, О. Дем'янчук. – Вип. 24. – Острог : Вид-во НУ «Острозька академія», 2013. – С. 44–48.

E-mail: deniszagirniak@gmail.com

УДК 005.96:005.336

Лисак В.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Комарницька О.М.

викладач економічних дисциплін,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження основних методичних підходів до оцінки трудового потенціалу. Визначено сутність оцінки трудового потенціалу, описано систему показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства. На основі аналізу наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених виділено основні методичні підходи до оцінки трудового потенціалу, серед яких слід назвати витратний, результативний, порівняльний. Чимало науковців оцінюють трудовий потенціал на основі його якісних характеристик. Вони зазначають, що найбільш важливими показниками якісного складу трудового потенціалу є укомплектування підприємства необхідною кількістю персоналу, рівень загальної і спеціальної освіти; середній вік працівника; стать; стаж роботи за даною спеціальністю, ступінь відповідності працівника. В результаті дослідження встановлено, що єдиної комплексної методики оцінки трудового потенціалу, яка б враховувала всі особливості його формування та використання, сьогодні не існує.

Ключові слова: персонал, трудовий потенціал, оцінка, методи оцінки, діагностика, чинники, ресурсний підхід.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Лысак В.Ю., Комарницкая А.М.

В статье проведено исследование основных методических подходов к оценке трудового потенциала. Определена сущность оценки трудового потенциала, описывается система показателей, характеризующих трудовой потенциал предприятия. На основе анализа научных трудов как отечественных, так и зарубежных ученых выделены основные методические подходы к оценке трудового потенциала, среди которых следует назвать затратный, результативный, сравнительный. Немало ученых оценивают трудовой потенциал на основе его качественных характеристик. Они отмечают, что наиболее важными показателями качественного состава трудового потенциала являются укомплектование предприятия необходимым количеством персонала, уровень общего и специального образования; средний возраст работника; пол; стаж работы по данной специальности, степень соответствия работника. В результате исследования установлено, что единой комплексной методики оценки трудового потенциала, которая бы учитывала все особенности его формирования и использования, сегодня не существует.

Ключевые слова: персонал, трудовой потенциал, оценка, методы оценки, диагностика, факторы, ресурсный подход.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF LABOUR
POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Lysak V., Komarnytskaya A.

In the article the basic methodical approaches to the assessment of labor potential. It defines the essence of labor potential assessment and describes the system of indicators that characterize the labor potential of the enterprise. On the basis of analysis of scientific works of domestic and foreign researchers highlighted the main methodological approaches to the assessment of labour potential, among them: cost, effective, comparative. Many scientists estimate the employment potential on the basis of its qualitative characteristics. They note that the most important indicators of the qualitative composition of the labor potential are staffing the enterprise with the necessary amount of staff level General and special education; the average age of employee; gender; work experience in this specialty, the degree of employee satisfaction. The study found that integrated methods of assessment of labour potential which would take into account all the features of formation and use do not exist.

Keywords: staff, employment potential, evaluation, evaluation methods, diagnosis, factors, resource-based approach.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах трудовий потенціал відіграє з кожним роком дедалі більшу роль в процесі управління підприємством, оскільки в умовах інноваційних перетворень випуск високоякісної продукції та отримання стійких фінансових результатів неможливі без участі персоналу. А отже, керівники підприємства повинні мати уявлення про ефективність використання та оцінки наявного трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у науковій економічній літературі з'явилося чимало публікацій, в яких досліджуються методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємств. Серед найбільш відомих та найбільш використовуваних в процесі практичної діяльності підприємств слід відзначити ті, які були описані такими вченими, як Л.В. Галаз [1], В.М. Гриньова [2], Г.В. Осовська [3], М.Д. Виноградський [7], О.В. Посилкіна [6]. Однак сьогодні єдиного комплексного методичного підходу до оцінки трудового потенціалу не існує.

Постановка завдання. Таким чином, метою статті є дослідження компонентів та аналіз основних методичних підходів до оцінки трудового потенціалу підприємств в умовах інноваційно-орієнтованої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах розвитку економіки та соціально-трудових відносин, які сформувались на підприємстві, оцінка трудового потенціалу є одним з найважливіших завдань, яке стоїть перед керівниками підприємств, пов'язаним з необхідністю врахувати вплив багатьох чинників, що виступають у різних аспектах. Аналіз наукових праць свідчить про те, що багато складових якості трудового потенціалу на стадіях формування і реалізації взагалі не піддаються кількісному виміру.

Перші спроби оцінки значення людини як носія трудового потенціалу були зроблені Вільямом Петі, засновником класичної економіки, який у 1676 р. порівняв втрату людського життя з втратою зброї і військових комунікацій. Він вважав, що людське життя має грошовий вираз, тому втрата солдата на війні наносить прямий матеріальний збиток економіці Британської корони.

Багато вчених у своїх працях досліджували методичні підходи до оцінки трудового потенціалу.

На думку Ю.Г. Одегова та Л.В. Карташова, система показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства, – це відкрита система, що є сукупністю взаємозалежних елементів (показників), які дають всебічну характеристику трудової складової ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання [4, с. 76].

Так, Т.В. Калінеску та Ю.А. Романовська відзначають, що якісні й кількісні компоненти трудового потенціалу знаходяться у тісному взаємозв'язку, зберігаючи при цьому свою унікальність. На їхню думку, аналіз і оцінювання якісних та кількісних показників трудового потенціалу підприємства як цілісної системи необхідні для розроблення прогнозів у сфері праці; прийняття управлінських рішень щодо усунення дисбалансу між якістю трудового потенціалу людини й конкретним робочим місцем; максимального використання здібностей працівника до відповідної праці; визначення напрямів кадрової політики, які потребують першочергового фінансування; підвищення ефективності управління персоналом (мінімізації частки нереалізованих можливостей працівників, скорочення плінності кадрів, забезпечення умов для відтворення трудового потенціалу); автори виділяють такі основні підходи до оцінки трудового потенціалу: витратний, результативний, порівняльний. Витратний підхід заснований на оцінці відношення трудового потенціалу до витрат на його формування, утримання та майбутній розвиток. Результативний підхід заснований на оцінці результативності праці персоналу, причому основними показниками ефективності виступають кількість та вартість виготовленої продукції. Порівняльний підхід передбачає високий ступінь суб'єктивізму, заснований на існуванні реального чи уявного еталону [5, с. 210].

Під час оцінювання трудового потенціалу з позиції його сукупної вартості для підприємств можуть застосовуватись як абсолютні показники цієї вартості, так і загальний фонд оплати праці та його склад (основна та додаткова заробітна плата), фонд споживання (сума фонду оплати праці та фонду мотивації працівників), витрати на робочу силу, що не входять до складу фонду оплати праці (витрати на соціальне забезпечення, культурно-побутове обслуговування, професійне навчання працівників, забезпеченість працівників житлом) та їх тенденції (зокрема, порівняно не лише з посередніми періодами, але й з плановими значеннями цих показників), так і відносні, такі як рівень витрат на оплату праці та темпи його зміни [6, с.83–84].

М.Д. Виноградський відзначає, що найбільш важливими показниками якісного складу трудового потенціалу є: 1) укомплектування підприємства необхідною кількістю персоналу певних професій, спеціальностей, кваліфікації (рівень загальної і спеціальної освіти; середній вік працівника; стать; стаж роботи за даною спеціальністю (на посаді) і стаж роботи на даному підприємстві; чисельність працівників, які опанували сумісні професії, і соціальна активність працівників); 2) співвідношення чисельності чоловіків і жінок на різних посадах і у професійних групах; 3) якість розстановки кадрів за посадами і спеціальностями; 4) ступінь відповідності працівника до вимог робочого місця; 5) тривалість використання працівника на одній посаді [7, с. 400].

Л.В. Шаульська виділяє чотири основні підходи до оцінки трудового потенціалу: кількісний прямий, кількісний непрямої, якісний та інтегральний. Групування методик оцінки трудового потенціалу здійснено дослідником за критерієм показників, за якими ця оцінка проводиться, (кількісних, абсолютних, кількісних відносних, якісних та сукупних інтегральних) [8, с. 12–13].

Р.М. Набока виокремлює проблеми якісної оцінки трудового потенціалу: визначення еталону вимог (норм, стандартів) до кожної групи співробітників підприємства, відповідно до якого буде проводитися порівняння; відсутність цілісної програми обліку й звітності про якісну структуру персоналу організації; розмаїття набору якісних параметрів трудового потенціалу [9].

Рівень використання трудового потенціалу на підприємстві може бути розкритий системою показників, що відображають ступінь зайнятості працездатного населення у виробництві, структуру зайнятості, продуктивність праці. Ефективність використання трудового потенціалу характеризується сукупністю взаємопов'язаних показників, що відображають динаміку чинників, які впливають на зростання національного (суспільного) доходу. У практиці для оцінки ефективності використання трудового потенціалу використовуються насамперед показники підвищення

ефективності використання праці. До них ми можемо віднести, по-перше, темпи зростання продуктивності праці; по-друге, питому вагу приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, по-третє економію живої праці порівняно з умовами базового періоду (року).

Темп зростання продуктивності праці визначається відношенням рівня продуктивності праці у плановому (прогнозованому) або ж у звітному періоді (році) у відсотках до базового минулого року чи періоду (ланцюговий індекс). За видами економічної діяльності та підприємствами рівень продуктивності праці визначається за такою формулою:

$$П_{п.} = Q / Ч_{пвп.}$$

де $П_{п.}$ – продуктивність праці за видами економічної діяльності і підприємствами;

Q – обсяг продукції, грн.;

$Ч_{пвп.}$ – середньооблікова чисельність персоналу, осіб.

Ефективність використання трудового потенціалу на будь-якому рівні можна визначити через формулу інтенсивності виробництва, а саме:

$$Q_{пвп} = 100 \% - \frac{\Delta Ч_{п.}}{\Delta Q} \cdot 100 \% ,$$

де $Q_{пвп}$ – питома вага НД або продукції галузі, регіону, підприємства, вироблених за період, за рахунок приросту продуктивності праці, %;

$\Delta Ч_{п.}$ – приріст чисельності працюючих за період, %;

ΔQ – приріст обсягу НД або продукції галузі, регіону, підприємства за період, %.

Використовуючи всі методичні підходи до ефективного використання трудового потенціалу підприємств, ми можемо ще згадати про те, що необхідно постійно поліпшувати використання трудового потенціалу, використовуючи різні шляхи та напрями. Шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу обумовлені розвитком ринкових реформ. У зв'язку з цим зупинимося на найактуальніших моментах і напрямках формування ринку праці та проблемах зайнятості.

Узагальнюючими показниками ефективності використання трудового потенціалу є ступінь використання ресурсів праці та рівень продуктивності суспільної праці. А саме величина національного доходу в розрахунку на одного представника трудових ресурсів.

І.І. Бажан для визначення чисельності трудового потенціалу використовує розрахунки, які враховують якісні характеристики за окремими віковими і статевими групами:

$$T_{п.} = (Ч_{пв.} - Ч_{пв.}) + Ч_{пв.} + Ч_{п.плід.}$$

де $T_{п.}$ – трудовий потенціал;

$Ч_{пв.}$ – працюючі у працездатному віці;

$Ч_{пв.}$ – інваліди;

$Ч_{пв.}$ – працюючі пенсіонери;

$Ч_{п.плід.}$ – працюючі підлітки.

Автор зазначає, що на якість трудового потенціалу впливає багато факторів. Але щоб її підвищити, необхідно визначити не лише ці фактори, але й те, як і на які параметри якості вони впливають. Тобто потрібно чітко окреслити структурні елементи якості трудового потенціалу, а потім виявити резерви її підвищення, адже остання суттєво впливає на рівень реалізації, використання трудового потенціалу [10, с. 23].

О.С. Федонін відзначає, що оцінка вартості трудового потенціалу підприємства має включати оцінку вартості трудового потенціалу управлінського персоналу та технологічного персоналу, а також коригуватися з урахуванням кумулятивного коефіцієнта поступового зростання трудового потенціалу. Для оцінки ж ефективності витрат на трудовий потенціал вченим пропонується

використовувати показник коефіцієнту віддачі повної заробітної плати, котрий розраховується як відношення чистого виторгу від реалізації до фонду споживання [11].

Провівши аналіз праць як вітчизняних, так і закордонних вчених, можна зазначити, що найбільш розповсюдженими методами оцінки трудового потенціалу є такі.

1) Метод анкетування. Трудовий потенціал працівника оцінюється на основі заповнених ним самим анкет, розроблених оцінювачем, в яких фіксуються всі істотні позитивні та негативні характеристики.

2) Описовий метод. Оцінювач самостійно визначає та описує позитивні та негативні характеристики працівника, які обумовлюють розмір його трудового потенціалу.

3) Метод класифікації. Трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжування всіх працюючих на підприємстві за визначеним критерієм, а також вибору трудової характеристики найкращого з них як еталонного значення.

4) Метод порівняння параметрів. Трудовий потенціал окремого працівника визначається шляхом багатоетапного співставлення продуктивності, освітньо-культурних та інших його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників компанії, які виконують схожі роботи.

5) Рейтинговий метод. Трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу). Це метод розподілу за шкалою особистих якостей працівника. Найважливіший компонент цього виду оцінювання – список завдань, що повинен виконувати працівник. Після складання цього списку відбувається вивчення діяльності з урахуванням часу, затрачуваного працівником на прийняття рішень, способів виконання визначених завдань. Потім відбувається оцінка перерахованих у списку якостей працівника за бальною шкалою або порівняння з певним еталоном.

6) Метод визначеного розподілу. Трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які у сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок. Наприклад, 10% – незадовільно, 20% – задовільно, 40% – цілком задовільно, 20% – добре, 10% – відмінно, усього – 100%, після оцінки працівників розподіляють за групами відповідно до заданої квоти.

7) Метод оцінки за вирішальною ситуацією. Трудовий потенціал працівника визначається на основі його поведінки чи вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих чи ініційованих оцінювачем у рамках конкретної організації. Можливе також встановлення бажаних критеріїв, які формують еталонне значення трудового потенціалу.

8) Метод шкали спостереження за поведінкою. Загалом метод базується на постулатах попереднього, але фіксуються не бажані характеристики, а відсутність негативних (деструктивних) дій, специфічної поведінки, стресових навантажень тощо. Оцінка трудового потенціалу працівника проводиться «від негативного».

9) Метод інтерв'ю. Трудовий потенціал працівника визначається на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності чи некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання.

10) Метод «360 градусів». Трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітників, які з ним працювали).

11) Тестування. Трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів). Позитивною якістю тестової оцінки є те, що вона дає змогу одержати кількісну характеристику за більшістю критеріїв оцінки, можлива також комп'ютерна обробка результатів. Однак, оцінюючи потенційні можливості працівника, тести не враховують, як ці здібності виявляються на практиці.

12) Метод ділових ігор. Трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію.

13) Метод оцінки на базі моделей компетентності. Трудовий потенціал працівника визначається за допомогою формалізованих (математичних) моделей компетентності, які є системною оцінкою інтелектуальних, професійних та інших характеристик, суттєвих у рамках конкретної організації.

14) Метод комітетів. Оцінювання проводить група експертів, а його мета полягає у з'ясуванні здібностей кандидата, що дають йому право претендувати та інші посади, зокрема висування на підвищення.

15) Метод центрів оцінювання. З'ясування особистих і ділових якостей працівника, визначення програми індивідуальних тренувань, що дають змогу розвинути його здібності, поведінкові навички.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснивши аналіз літературних джерел, ми дійшли висновку, що цілісної методики, яка б дала змогу провести всебічне і об'єктивне оцінювання трудового потенціалу як на макrorівні, так і на мікрорівні, не існує. Таким чином, незважаючи на досить значні досягнення у визначенні проблем трудового потенціалу на теоретичному рівні, питання щодо його оцінювання розкриті недостатньо мірою, а самі оцінки величини трудового потенціалу зустрічаються вкрай рідко, до того ж вони є розрізненими та суперечливими. Як правило, зазначається факт важливості трудового потенціалу та визнання необхідності навчитися його вимірювати. Це дало б змогу керівникам підприємства більш ефективно його використовувати для досягнення цілей. Але далі справа не заходить. Це пояснюється насамперед тим, що чинні методики недосконалі, а тому потрібно їх удосконалювати, або розробляти нові методики оцінювання трудового потенціалу. Крім того, процес підрахунку вартісних значень є дуже трудомістким. Також чималі проблеми виникають під час збору статистичної інформації, досить часто необхідних даних в офіційній статистиці просто не існує.

1. Галаз Л.В. Підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Л.В. Галаз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 683. – С. 178–184.

2. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 228 с.

3. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами : [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2008. – 224 с.

4. Одегов Ю.Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.

5. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : [навч. посіб.] / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Болышенко, О.В. Маслош та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.

6. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості : [монографія] / [О.В. Посилкіна, О.В. Доровський, Ю.С. Братішко, М.І. Сидоренко] ; за ред. О.В. Посилкіної. – Х. : НФаУ, 2010. – 416 с.

7. Управління персоналом : [навч. посіб.] / [М.Д. Винорадський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шкановаг]. – К. : ЦУЛ, 2006. – 504 с.

8. Шаульська Л.В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці та соціальна політика» / Л.В. Шаульська ; Київський національний університет. – К., 2006. – 34 с.

9. Набока Р.М. *Методологічні проблеми вимірювання та оцінювання трудового потенціалу підприємства* / Р.М. Набока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/22_PNR_2009/Economics/50309.doc.htm.

10. Бажан І.І. *Трудовий потенціал України: формування та використання* : [монографія] / І.І. Бажан. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 144 с.

11. *Потенціал підприємства: формування та оцінка* : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [О.С. Федонін., І.М. Репіна, О.І. Олексюк.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.

E-mail: v_lisak@ukr.net

УДК 657.47

Халоал Ф.А.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В ПЛОСКОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Статья посвящена исследованию вопросов методики бухгалтерского учета в государственном секторе. Определена специфика учетной политики бюджетных учреждений. Проанализированы нормативные документы касательно методики бухгалтерского учета затрат при подготовке кадров военнослужащих в Украине. Рассмотрены изменения в Плане счетов бухгалтерского учета в государственном секторе. Проведен краткий анализ общепринятых методов бухгалтерского учета затрат в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет в государственном секторе, учет затрат на подготовку военных кадров, бухгалтерские счета в бюджетных учреждениях, методы учета затрат при подготовке кадров военнослужащих.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДГОТОВКУ КАДРІВ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В ПЛОЩИНІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНИХ ЗМІН

Халоал Ф.А.

Стаття присвячена дослідженню питань методики бухгалтерського обліку в державному секторі. Визначено специфіку облікової політики бюджетних установ. Проаналізовано нормативні документи щодо методики бухгалтерського обліку витрат під час підготовки кадрів військовослужбовців в Україні. Розглянуто зміни в Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Проведено короткий аналіз загальноприйнятих методів бухгалтерського обліку витрат в бюджетних установах.

Ключові слова: бухгалтерський облік в державному секторі, облік витрат на підготовку військових кадрів, бухгалтерські рахунки в бюджетних установах, методи обліку витрат під час підготовки кадрів військовослужбовців.

METHODICAL ASPECTS OF ACCOUNTING FOR THE COST OF TRAINING SOLDIERS IN BUDGETARY INSTITUTIONS IN THE PLANE OF THE LEGISLATIVE AND REGULATORY CHANGES

Haloul F.

The article investigates the issues of accounting methods in the public sector. The specificity of the accounting policies of budgetary institutions. Analyzed the regulations concerning the method of accounting of costs in the preparation of military personnel in Ukraine. The changes in the Plan of Accounts for the public sector. The brief analysis of the conventional methods of cost accounting in budgetary institutions.

Keywords: accounting in the public sector, taking into account the costs of training of military personnel, accounts in the budgetary institutions, cost accounting methods in the preparation of military personnel.

Постановка проблемы. Использование в практике бухгалтерского учета определенной методики зависит как от сферы народного хозяйства (материальное или нематериальное производство), так и от сферы деятельности (субъекты хозяйствования в бюджетной сфере или коммерческой). В отличие от материального производства, относительно которого вопросы учета затрат и калькулирования разработаны достаточно подробно и обоснованы как теоретически, так и практически, методика учета затрат и калькулирования услуг бюджетных учреждений, в частности при подготовке кадров военнослужащих, находится на первичной стадии своего развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам теоретического изучения и практического внедрения учета в бюджетных учреждениях посвящены работы таких украинских ученых, как, в частности, П.И. Атамас, В.В. Гливенко, Р.Т. Джога, М.В. Дунаева, Е.В. Калюга, С.О. Левицкая, В.С. Лень, Л.Г. Ловинская, В.М. Метелица, Н.Г. Михайлов, М.И. Телегунь, С.В. Свирко, Л.М. Синельник, Е.П. Славкова. Однако следует отметить, что вопросы применяемых методик учета в бюджетных учреждениях, к сожалению, многими авторами не затрагиваются или рассматриваются частично. А в свете очередных изменений в законодательной и нормативной базе бухгалтерского учета в бюджетной сфере особого внимания требует изучение учета затрат в военных учебных учреждениях, военных училищах при подготовке кадров военнослужащих.

Постановка задания. Цель статьи заключается в исследовании основных методических аспектов бухгалтерского учета затрат при подготовке кадров военнослужащих с учетом последних изменений в нормативно-правовой базе бухгалтерского учета в государственном секторе.

Изложение основного материала исследования. Подготовка кадров военнослужащих в Украине преимущественно осуществляется в бюджетных образовательных учреждениях. Но следует отметить, что подготовка военных кадровых офицеров может проходить как на бюджетной основе, так и на контрактной (обучение оплачивает студент). Отметим, что в Ливии кадры военнослужащих проходят подготовку только в бюджетных военных училищах за счет государственного финансирования.

Цель деятельности бюджетных учреждений – это не получение прибыли, а выполнение поставленных перед ними задач в процессе исполнения бюджета.

Согласно пункту 2 статьи 56 Бюджетного кодекса Украины государственные учреждения ведут бухгалтерский учет в соответствии с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета и другими нормативно-правовыми актами по ведению бухгалтерского учета в порядке, установленном Министерством финансов Украины [1], а также национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета в государственном секторе (НП (С) БУГС).

Организация и методология бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях регулируется также такими документами, как инструкции и приказы Государственной казначейской службы Украины, Министерства финансов, приказы Государственной службы статистики и другие нормативные акты.

Предметом учета в бюджетных учреждениях являются хозяйственные средства по их составу и размещению, по источникам их формирования и назначению в процессе непроизводственного потребления [2, с. 10–11].

Объектом учета являются доходы и расходы бюджетных учреждений; фонды и резервы, создаваемые в них в процессе выполнения сметы; расходы на содержание бюджетных учреждений и организаций; денежные средства в кассе и на счетах в банке и другие активы и обязательства.

Цель ведения бухгалтерского учета бюджетных организаций заключается в формировании полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств учреждения [2, с. 11].

Хозяйственная деятельность высших военных учебных заведений, военных училищ направлена в первую очередь на выполнение тех функций, которые определены их уставными документами и Конституцией Украины.

Для выполнения этих функций они получают средства из государственного или местного бюджета в соответствии с утвержденной сметой доходов и затрат: на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, хозяйственные нужды, приобретение оборудования, учебных пособий, продуктов питания, на ремонт и содержание помещений, служебного транспорта и другие.

Специфика деятельности бюджетных высших образовательных учреждений, военных училищ и необходимость увеличения количества и качества их услуг обусловили возникновение в их деятельности платных услуг, но в четко определенных законодательством границах. Такие поступления называют собственными поступлениями.

К ним относят средства, полученные от оказания платных услуг, предоставления в аренду помещений и оборудования, выполнения научно-исследовательских работ по хозяйственным договорам, а также средства, полученные в качестве гуманитарной помощи, суммы, полученные от предприятий для выполнения отдельных поручений, и прочее.

Таким образом, бюджетные учреждения получают средства из общего фонда бюджета на выполнение уставных задач, а также могут получать доходы от осуществления хозяйственной деятельности: предоставление платных услуг, называемые собственными средствами или средствами специального фонда. Следует при этом отметить, что и средства общего фонда, и средства специального фонда являются бюджетными средствами, они строго планируются и расходуются согласно утвержденным сметам.

Учетная политика бюджетных образовательных учреждений – это совокупность определенных в рамках действующего законодательства принципов, методов и процедур, используемых бюджетными учреждениями для ведения учета и составления финансовой отчетности. Она определяется основным бухгалтерским законом и в целом направлена на правильное и достоверное отражение в учете доходов и затрат в процессе предоставления нематериальных образовательных услуг в соответствии с утвержденными сметами, сохранение и эффективное использование государственного имущества.

С 1 января 2017 г. в дополнение к уже действующим национальным стандартам бухучета в госсекторе заработал ряд новых, в том числе НП (С) БУГС 135 «Затраты», утвержденное приказом Минфина от 18 мая 2012 г. № 568 [3] с изменениями и дополнениями.

Для целей бухгалтерского учета затраты субъектов государственного сектора классифицируются по следующим группам: расходы по обменным операциям, расходы по необменным операциям.

Расходы по обменным операциям включают такие элементы затрат [3]:

- оплата труда (заработная плата, денежное обеспечение военнослужащих);
- отчисления на социальные мероприятия;
- материальные затраты (использование предметов, материалов, оборудования, инвентаря, медикаментов, продуктов питания и т. п.);
- амортизация;
- финансовые расходы (расходы субъекта государственного сектора, связанные с заимствованиями согласно законодательству: проценты за пользование кредитами, премия, дисконт по ценным бумагам, расходы на обслуживание долга и т. п.);
- другие расходы по обменным операциям (курсовые разницы, расходы, связанные с реализацией активов, уценка активов, потери от уменьшения полезности активов и т. п.).

Расходы по необменным операциям включают такие элементы затрат:

- трансферты (субсидии, гранты, социальные выплаты и т. п.);

– другие расходы по необменным операциям (расходы, связанные с передачей активов, что передают субъекты государственного сектора субъектам хозяйствования, физическим лицам и другим субъектам государственного сектора для выполнения целевых мероприятий, списанная дебиторская задолженность, невозврат депозитов и т. д.).

До 2017 г. ведение учета бюджетных учреждений осуществлялось на счетах бухгалтерского учета в соответствии с Планом счетов, утвержденным приказом Министерства финансов Украины от 26 июня 2013 г. № 611 [4].

С 1 января 2017 г. бюджетные учреждения в практике бухгалтерского учета используют Порядок применения Плана счетов бухгалтерского учета в государственном секторе, утвержденный Приказом Министерства финансов от 29 декабря 2015 г. № 1219 [5].

Согласно нововведениям в нормативную документацию для учета затрат используются счета класса 8, которые представлены семью счетами (табл. 1).

Счета класса 8 предназначены для отображения информации о затратах по обменным и необменным операциям. Состав затрат и порядок их признания определяются соответствующими национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета в государственном секторе.

Отметим, что третья цифра в номере счета – это идентификатор субъекта государственного сектора (1 – распорядители бюджетных средств; 2 – государственные целевые фонды; 3 – государственный бюджет; 4 – местные бюджеты; 5 – счета органов Казначейства).

Приведем примеры корреспонденции счетов бухгалтерского учета некоторых операций по признанию затрат при подготовке кадров военнослужащих в Украине (табл. 2). В свете нововведений сотрудникам высших военных учебных учреждений и военных училищ целесообразно воспользоваться Методическими рекомендациями по сопоставлению субсчетов бухгалтерского учета и переноса остатков [6].

В соответствии с этим документом остатки со счетов 801 «Расходы из государственного бюджета на содержание учреждения и другие мероприятия» и 802 «Расходы из местного бюджета на содержание учреждения и другие мероприятия» переносятся на счета 8011 (8021) «Расходы на оплату труда», 8012 (8022) «Отчисления на социальные мероприятия», 8013 (8023) «Материальные затраты», 8511 «Расходы по необменным операциям».

Считаем, что существующих методических рекомендаций недостаточно для эффективного ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях, в частности в военных учебных заведениях. Изучение отзывов бухгалтеров на различных форумах, посвященных тематике учета и аудита, показало наличие сумятицы и большое количество вопросов относительно целей очередных изменений, а также порядка их применений. Недостатком является также отсутствие

Таблица 1. Счета бухгалтерского учета затрат согласно изменениям нормативной документации в Украине

План счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений, утвержденный Приказом Министерства финансов Украины от 26 июня 2013 г. № 611	План счетов бухгалтерского учета в государственном секторе, утвержденный Приказом Министерства финансов от 31 декабря 2013 г. № 1203 (редакция от 24 января 2017 г.)
80 – Затраты из общего фонда	80 – Затраты на выполнение бюджетных программ
81 – Затраты специального фонда	81 – Затраты на изготовление продукции (оказание услуг, выполнение работ)
82 – Производственные затраты	82 – Затраты по продаже активов
83 – Другие затраты	83 – Финансовые расходы
84 – Затраты на амортизацию	84 – Другие расходы по обменным операциям
85 – Затраты будущих периодов	85 – Расходы по необменным операциям
–	86 – Условные затраты

инструкции по использованию нового плана счетов в высших военных образовательных учреждениях.

В бухгалтерском учете в государственных учреждениях при подготовке военных кадров огромное значение имеет применяемый на практике метод учета затрат.

Мировая практика учета в государственном секторе экономики признает существование четырех основных методов, на которых базируются учетные системы стран [7]:

1) кассовый метод – учет, по которому признаются операции и события только на момент получения или уплаты денежных средств;

2) модифицированный кассовый метод, то есть доходы учитываются в момент, когда они зарабатываются, начисляются или перечисляются, а затраты – в момент заказа товара / услуги;

3) метод начисления – учет, по которому признаются операции и события, когда они происходят, независимо от того, были уплачены или получены денежные средства;

4) модифицированный метод начисления – метод, который дает возможность учитывать определенные объекты учета по кассовому методу, а другие – по методу начисления.

Таблица 2. Пример корреспонденции счетов по учету некоторых статей затрат на подготовку военнослужащих в Украине

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Списание денежных средств на приобретение учебного оборудования и инвентаря на основании акта	8013 «Материальные затраты»	2116 «Дебиторская задолженность по расчетам с подотчетными лицами»
2	Закрытие счетов расходов	5511 «Финансовые результаты выполнения сметы отчетного периода»	8011 (8111) «Расходы на оплату труда», 8012 (8112) «Отчисления на социальные мероприятия», 8013 «Материальные затраты», 8014 (8114) «Амортизация», 8115 «Прочие расходы», 8311 «Финансовые расходы», 8411 «Прочие расходы по обменным операциям», 8511 «Расходы по необменным операциям», 8521 «Расходы на содержание аппарата фонда»
3	Начисление заработной платы работникам	8011, 8111 «Расходы на оплату труда»	6511 «Расчеты по заработной плате»
4	Начисление стипендий	8011 «Расходы на оплату труда»	6512 «Расчеты по выплате стипендий, пенсий, пособий и других трансфертов населению»
5	Начисление единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование	8012, 8112 «Отчисления на социальные мероприятия»	6313 «Расчеты по общеобязательному государственному социальному страхованию»
6	Выплата заработной платы, стипендий и гонораров из кассы предприятия государственного сектора	6511 (6521) «Расчеты по заработной плате», 6512 «Расчеты по выплате стипендий, пенсий, пособий и других трансфертов населению», 6519 (6529) «Другие расчеты за выполненные работы»	2211 (2221) «Деньги в национальной валюте»

Например, в Украине для учета доходов и затрат бюджетных учреждений применяют сочетание двух методов. Учет доходов общего фонда бюджетных учреждений ведется по кассовому методу, тогда как расходы общего фонда и доходы, расходы специального фонда – по методу начислений. Исходя из этого, ученые считают, что в Украине для учета доходов и затрат бюджетных учреждений используют модифицированный метод начислений [8].

На современном этапе развития в бухгалтерском учете применяется несколько общепринятых методов учета затрат [9; 10]:

1) позаказный – метод, при котором объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, открываемый заранее на определенное количество продукции, на конкретную работу (услугу);

2) попередельный метод учета – метод, который используется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов);

3) попроцесный (простой) – метод, который определяет расчет себестоимости продукции (работ, услуг) путем распределения прямых производственных, общепроизводственных, общехозяйственных и прочих затрат отчетного периода на выпущенную продукцию (работы, услуги) в равных долях; в отличие от позаказного метода, в непроизводственной сфере попроцесное калькулирование обычно не применяется;

4) нормативный – метод, который применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной, сложной продукции. Все виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями.

В ходе роста популярности современного управленческого учета более эффективными считаются такие методы, как «стандарт-кост», «директ-костинг», «таргет-костинг», «кайзен-костинг», АВС-метод.

Применение нормативного метода учета затрат соответствует широко применяемой в странах с развитой экономикой системе «стандарт-кост» (“standart-cost”). Понятие «стандарт-кост» означает себестоимость, которая установлена заранее.

Перечисленные методы являются общими в сегодняшней практике системы бухгалтерского учета и используются при определении себестоимости как продукции, так и работ с услугами.

Позаказный метод, с точки зрения автора, из перечисленных выше методов наиболее приемлем для образовательных учреждений.

Для военных образовательных учреждений сущность данного метода заключается в том, что все прямые затраты на обучение одного курсанта учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным специальностям или формам обучения вуза. Остальные затраты учитываются по местам возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой (ставкой) распределения.

Применительно к военным образовательным учреждениям следует подчеркнуть, что заказом в образовательном учреждении является курс, состоящий из студентов соответствующих специальностей, сроков и форм обучения. Затраты образовательных учреждений по обучению формируются и распределяются между всеми курсами, а затем в конце каждого учебного года калькулируется себестоимость обучения одного студента, а в конце всего срока обучения – себестоимость обучения одного специалиста. Таким образом, по мнению автора, в высших военных учебных заведениях может применяться позаказный метод учета затрат на обучение. В целях обеспечения правильности отнесения затрат при позаказном методе должен быть организован надлежащий контроль за правильным оформлением первичных документов.

Точність определения затрат на обучение и калькулирование себестоимости подготовки кадров военнослужащих зависит от хорошо организованного аналитического учета затрат и выбора калькуляционных объектов. Это означает, что организация текущего учета затрат должна быть подчинена процессу калькулирования, то есть учет должен быть организован по курсам и формам обучения.

Выводы из проведенного исследования. Из указанного выше можно сделать следующие выводы. Подготовка кадров военнослужащих в Украине осуществляется в государственных военных образовательных учреждениях как за счет бюджетного финансирования, так и на коммерческой основе. Организационные процессы и методические аспекты учета в бюджетных учреждениях регулируются множеством нормативных документов. Изменения в плане счетов бухгалтерского учета в государственном секторе вносят определенную сумятицу в бухгалтерские службы, что объясняется отсутствием подробных инструкций касательно практического применения анонсированных новшеств. Такая ситуация требует разработки подробной инструкции или единых методических рекомендаций касательно учета в учреждениях государственного сектора. Эти рекомендации должны быть изложены в едином документе не только с затрагиванием бухгалтерских счетов, но и с характеристикой наиболее эффективных методов учета затрат при совершении хозяйственной деятельности бюджетными учреждениями.

Замена традиционных подходов более совершенными методами требует переориентации существующей теории и практики учета затрат, дальнейшего исследования его управленческих аспектов.

1. *Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI (редакція від 5 січня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.*

2. *Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / [М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.*

3. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18 травня 2012 р. № 568 (редакція від 23 грудня 2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>.*

4. *Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 26 червня 2013 р. № 611 (втрата чинності 1 січня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.*

5. *Про затвердження деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219 (редакція від 24 січня 2017 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16#n24>.*

6. *Про затвердження Методичних рекомендацій зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків : Наказ Міністерства фінансів від 21 грудня 2016 р. № 1127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/buhgalterskiy-oblik/metodichni-rekomendatsiyi-zi-spivstavlennya-subrahunkiv>.*

7. *Salvatore Schiavo Campo, Daniel Tommasi Managing Government Expenditure. – 1999. – 531 p.*

8. *Калюга С.В. Застосування методу нарахувань для визнання доходів і витрат у державному секторі / С.В. Калюга. – К. : Наук. думка, 2012. – 34 с.*

9. *Облік у бюджетних установах : [підруч.] / [Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, М.В. Дунаєва]. – К. : КНЕУ, 2006. – 480 с.*

10. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика : [навч. посіб.] / В.С. Лень, В.В. Гливенко ; за ред. В.С. Лєня. – 4-те вид. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2012. – 752 с.

E-mail: fozihaloul@yahoo.com

УДК 63-021.387:336.14

Невесенко А.В.

аспірант,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ

У статті розглянуто методичні засади сталого розвитку аграрного сектору економіки в умовах екологічних викликів. Доведено, що необхідне дослідження сталості розвитку в аграрному секторі саме в умовах трансформації бюджетної підтримки і оцінки екологічного впливу. Запропоновано показники, які дадуть змогу достовірно оцінити його стан. Проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірювань, індексів і індикаторів для кількісної і якісної оцінки цього процесу. Вимогами до вказаної системи вимірювань є її інформаційна «повнота» і адекватність представлення взаємозв'язаної тріади складових сталого розвитку. Обґрунтовано, що рівень сталого розвитку слід оцінювати за допомогою індексу, який розраховували як суму таких індексів: економічного, екологічного і соціального виміру з відповідними ваговими коефіцієнтами. Доведено, що розвиток нової економіки стимулюватиметься не тільки дефіцитом природних ресурсів, але й зростанням обсягів інформації і знань, застосуванням сучасних гармонізованих методик.

Ключові слова: бюджетна підтримка, аграрний сектор, ресурси, сталий розвиток, дефіцит, екологія, розвиток.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

Невесенко А.В.

В статье рассмотрены методические основы устойчивого развития аграрного сектора экономики в условиях экологических вызовов. Доказано, что необходимо исследование устойчивости развития в аграрном секторе именно в условиях трансформации бюджетной поддержки и оценки экологического воздействия. Предложены показатели, которые позволят достоверно оценить его состояние. Проблемой на пути воплощения концепции устойчивого развития является формирование системы измерений, индексов и индикаторов для количественной и качественной оценки этого процесса. Требованиями к указанной системе измерений являются ее информационная «полнота» и адекватность представления взаимосвязанной триады составляющих устойчивого развития. Обосновано, что уровень устойчивого развития должен оцениваться с помощью индекса, который рассчитали как сумму таких индексов: экономического, экологического и социального измерения с соответствующими весовыми коэффициентами. Доказано, что развитие новой экономики будет стимулироваться не только дефицитом природных ресурсов, но и ростом объемов информации и знаний, применением современных гармонизированных методик.

Ключевые слова: бюджетная поддержка, аграрный сектор, ресурсы, устойчивое развитие, дефицит, экология, развитие.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF AGRICULTURE CONSIDERING ENVIRONMENTAL CHALLENGES

Nevesenko A.

The article deals with methodological basis for sustainable development of the agricultural sector in terms of environmental challenges. Proved that the study of sustainable development in the agrarian sector in the conditions of transformation of budget support and evaluation of environmental impact. In the article are proposed indicators that will allow us to assess his condition. Problem on the way of realization of the concept of sustainable development is formation of system of measurements, indices and indicators for the quantitative and qualitative assessment of the process. Requirements specified system of measurement is its information completeness and adequacies of representation are interrelated components of the triad of sustainable development. It is proved that the level of sustainable development should be assessed using the index, which is calculated as the sum of the indices: economic, environmental and social dimensions with appropriate weighting coefficients. It is proved that the development of the new economy will be stimulated not only by the scarcity of natural resources, and higher volumes of information and knowledge, using modern harmonized methods.

Keywords: budget support, agriculture, resources, sustainability, scarcity, environment, development.

Постановка проблеми. Важливою складовою визначення сталого розвитку аграрного сектору економіки в умовах екологічних викликів, зокрема сталого розвитку сільського господарства, є загальна методика дослідження. Необхідно зазначити, що застосування загальної методики досліджень з огляду сталого розвитку сільського господарства пов'язане з використанням методик, які об'єднані в систему теорій, принципів та правил, що мають виняткове значення для формування сталого розвитку аграрного сектору, особливо в умовах трансформації бюджетної підтримки галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання досягнення продовольчої безпеки та зниження недоїдання людей виокремлено у розряд глобальних пріоритетів порядком денним у сфері сталого розвитку на період до 2030 року [1, с. 3–17; 2, с. 126–131; 3; 8]. Значне місце у виробництві харчових продуктів посідає виробництво сільськогосподарської продукції. На визначальну роль теоретичного знання, інформації та науки у розвитку суспільства вказував і П. Друкер. Він доводив, що нам потрібна нова концепція інформації та нове розуміння процесів [4, с. 33] саме тому, що сучасну економіку формує інформація – новий «важливий ресурс», який значною мірою відрізняється від будь-яких наявних ресурсів [2; 5, с. 48; 9].

Постановка завдання. На даному етапі розвитку України важливим є виокремлення глобальних пріоритетів сталого виробництва продукції сільського господарства, включаючи застосування ефективних методик сталого розвитку аграрного сектору з урахуванням екологічних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення теоретичних засад і прикладних аспектів сільськогосподарської діяльності свідчить про те, що на рубежі століть вчення В. Вернадського про ноосферу виявилось необхідною платформою для розробки триединої концепції сталого еколого-соціально-економічного розвитку. Нова концепція системно об'єднала три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічний, природоохоронний і соціальний. Дослідження підтверджують, що економічний підхід полягає саме в оптимальному використанні обмежених ресурсів і застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який забезпечував би принаймні збереження сукупного капіталу (фізичного природного або людського), з використанням якого цей сукупний дохід

створюється. Водночас перехід до інформаційного суспільства приводить до зміни структури капіталу на користь людського, укрупнюючи нематеріальні потоки фінансів, інформації й інтелектуальної власності. Нині ці потоки перевищують об'єми переміщення матеріальних товарів в 7 разів [6, с. 6–12; 10, с. 23–33]. Нову економіку знань стимулює зростання об'ємів інформації застосуванням сучасних методик.

Якщо поглянути з точки зору екології, то можна сказати, що сталий розвиток повинен забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатність, від цього залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Особливого значення набуває здатність таких систем самовідновлюватися і адаптуватися до різноманітних змін замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності.

Соціальна складова зорієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів в суспільстві. Людина повинна стати не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Вона повинна брати участь в процесах формування своєї життєдіяльності, ухваленні і реалізації рішень, контролі за їх виконанням. Важливе значення для забезпечення цих умов мають справедливий розподіл благ між людьми, толерантність у відносинах між ними, збереження культурного капіталу і його різноманітність раніше всієї спадщини недомінуючих культур. Системне узгодження і збалансування цих трьох складових блоків – завдання величезної складності. Зокрема, взаємозв'язок соціальної і екологічної складових приводить до необхідності збереження однакових прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної і економічної складових вимагає досягнення справедливості під час розподілу матеріальних благ між людьми і надання цілеспрямованої допомоги бідним шарам суспільства. І нарешті, взаємозв'язок природоохоронної і економічної складових вимагає вартісної оцінки техногенних впливів на навколишнє середовище. Вирішення цих завдань – головний виклик сьогоденного дня для національних урядів, авторитетних міжнародних організацій і всіх прогресивних людей [2; 5].

Як показують дослідження, методики традиційно поділяються на загальні і спеціальні, які знаходяться у взаємодії та впливають одна на одну. Загальна методика – це традиційний підхід до аналізу економічних процесів, який починається з дослідження зовнішніх чинників стану фінансового ринку, потім охоплює окремі, специфічні сектори економіки і закінчується аналізом конкретного товару. Зараз важливо, щоб гармонізація відносин трьох структурних підсистем цивілізованого світу – соціуму, економіки і навколишнього середовища – увійшла до важливих напрямів агропромислової політики України. Загальна методика дослідження має віддзеркалювати її теоретичні та практичні можливості, а також об'єднувати сукупність пізнавальних процедур та операцій щодо співвідношення трьох підсистем цивілізованого світу. На рис. 1 запропоновано етапи дослідження сталого розвитку сільського господарства.

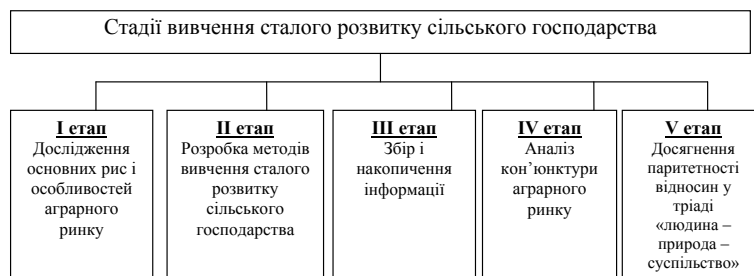


Рис. 1. Стадії дослідження сталого розвитку сільського господарства [2, с. 126–131; 4; 6; 10, с. 23–33]

Дослідження сталого розвитку сільського господарства включає такі види аналізу: ретроспективний – огляд розвитку сільського господарства в минулому; оперативний – поточна оцінка стану сільської місцевості; перспективний – прогнозування розвитку аграрного ринку; тематичний – аналіз обраного напрямку розвитку сільського господарства; системний – визначення впливу економічних, соціальних та екологічних чинників на розвиток сільського господарства; обов'язків – його результати повинні обов'язково враховуватися під час прийняття рішень щодо розвитку аграрного ринку; рекомендований – його результати не є обов'язковими, а можуть бути враховані під час прийняття рішень. Не можна ставити знак рівності між методологією і методикою. Вони істотно відмінні між собою: на основі методології розробляється стратегія розвитку, а методики містять конкретні рекомендації і засоби (інструментарій) для реалізації обраної стратегії на практиці. Звідси випливає, що методики – це складові елементи методології, які об'єднують цілий ряд методів сталого розвитку сільського господарства. Іншими важливими складовими елементами методології є принципи сталого розвитку. Принципи сталого розвитку можуть бути реалізованими тільки на основі розробки і застосування відповідних методів (методик) [10; с. 23–33]. Узагальнюючи наявні класифікації, зобразимо графічну схему методів дослідження сталого розвитку сільського господарства на рис. 2.

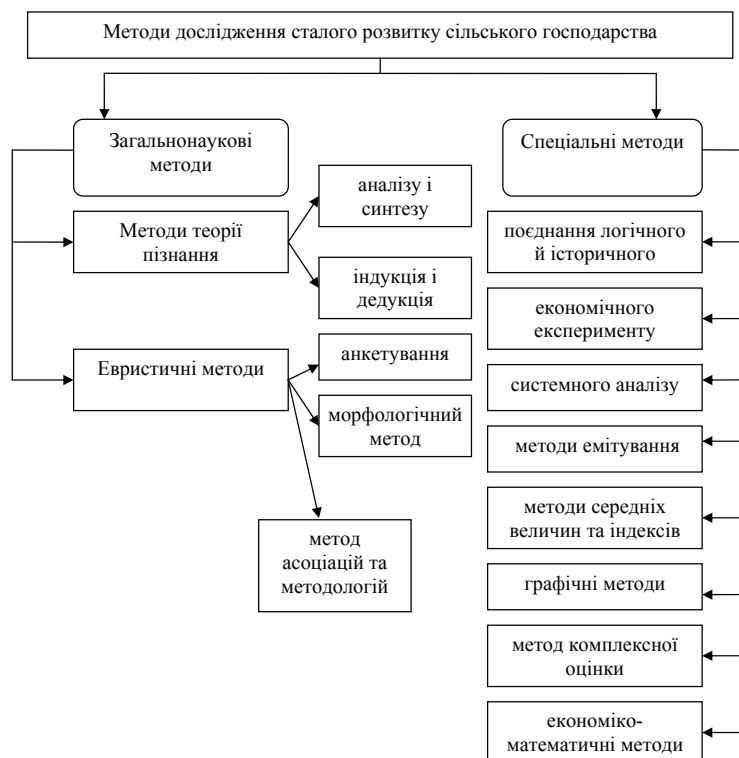


Рис. 2. Схематичне групування методів дослідження сталого розвитку сільського господарства на етапі глобальних трансформацій [3; 6; 7–10]

Методичною основою цього дослідження є геосистемний підхід до вирішення проблем сталого розвитку і, відповідно, метод системного аналізу. Використання вказаних вище методів потребує чіткої постановки мети; вибору методики і розробки плану; контролю за коректністю і

надійністю результатів; обробки, осмислення і тлумачення одержаного масиву даних з цієї тематики. Основна мета дослідження сталого розвитку сільського господарства – визначити досягнення паритетності відносин у тріаді «людина – природа – суспільство». Серед загальнонаукових методів пізнання чільне місце повинно належати аналізу як процесу розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини, а також синтезу як поєднанню різних елементів, сторін предметів у єдине ціле; індукції і дедукції, які також є парними, взаємопов'язаними методами наукового пізнання. Різниця між ними ґрунтується на існуванні різних підходів до одержання висновків – дедуктивного та індуктивного [1; 7; 9, с. 23–33].

Серед спеціальних методів пізнання сталого розвитку сільського господарства важливе місце повинно належати: а) науковій абстракції як методу поглибленого пізнання дійсності; метод заснований на звільненні інформаційного матеріалу від випадкового, неістотного і виокремлення в ньому сталого, типового; б) логічному та історичному підходам, що звільняють оцінку історичного розвитку від випадковостей, зигзагів, що не є властивими конкретному процесу; отримані висновки при цьому необхідно зіставляти з фактами, конкретним аграрним регіоном; в) експерименту, в якому особливе місце відводиться новому нормативному Акту Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року», що здійснюються на сучасних етапах сталого розвитку сільського господарства в Україні.

Як показали проведені у процесі наукового пошуку дослідження, економічна теорія здатна здійснювати аналіз на двох рівнях: макроекономічному і мікроекономічному. Рівень макроекономічного аналізу з цієї тематики ґрунтується переважно на показниках сільського господарства загалом. Аналіз на мікрорівні вимагає аналізу конкретних показників одного регіону. Тому доцільним є дослідження саме на мікрорівні сільського господарства в розрізі областей, зокрема Черкаської області. Актуальною задачею також є оптимізація регіональної політики, укрупнення низових ланок місцевого самоврядування з метою підвищення їхньої економічної достатності і, відповідно, самостійності за умови збереження при цьому стабільності на більш високому рівні одиниць адміністративно-територіального устрою.

Очевидно, що важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірювань (індексів та індикаторів) для кількісної і якісної оцінки цього дуже складного процесу. Головні вимоги до вказаної системи вимірювань – її інформаційна «повнота» і адекватність представлення взаємозв'язаної тріади складових сталого розвитку. У цьому напрямі нині працюють як відомі міжнародні організації, так і численні наукові колективи, але однозначного узгодження цієї системи вимірювань поки що досягти не вдалося. Тому приведемо систему вимірювань сталого розвитку, запропоновану Інститутом прикладного системного аналізу НАН України і МОН України. Рівень сталого розвитку оцінюватимемо за допомогою відповідного індексу $I_{\text{ср}}$, який розраховується як сума індексів для трьох вимірювань: економічного ($I_{\text{екон}}$), екологічного ($I_{\text{екол}}$) і соціального ($I_{\text{соц}}$) з відповідними ваговими коефіцієнтами. А кожен з індексів $I_{\text{екон}}$, $I_{\text{екол}}$, $I_{\text{соц}}$ розраховуватимемо з використанням відомих в міжнародній практиці індексів та індикаторів. Звичайно, всі індикатори, що впливають на складові приведені індекси, як і самі ці індекси, вимірюються в різних одиницях і мають різні інтерпретації. Тому вони приводяться до нормованої форми так, щоб їх зміни, як і зміни самих індексів, знаходилися в діапазоні від 0 до 1. У такому разі якнайгірші значення названих індикаторів відповідатимуть числовим значенням, близьким до 0, а якнайкращі – наблизитимуть ці значення до 1. Таке нормування дає змогу розрахувати кожен з індексів $I_{\text{екон}}$, $I_{\text{екол}}$, $I_{\text{соц}}$ і $I_{\text{ср}}$ у вигляді середньої суми своїх складових з відповідними ваговими коефіцієнтами.

По-перше, індекс економічного вимірювання ($I_{\text{економ}}$) сформуємо з таких глобальних індексів: а) індекс конкурентоздатного розвитку (далі – індекс конкурентоспроможності – $I_{\text{к}}$), розроблений

організаторами Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum); цей індекс щорічно визначається для 117 економік світу і публікується у формі так званого Глобального звіту про конкурентоспроможність; індекс конкурентоспроможності формується з таких трьох індикаторів, як індикатор технологічного розвитку країни; індикатор цивільних інститутів і індикатор макро-економічного середовища; ці три індикатори обчислюються на базі 47 даних про стан трансферу технологій та інноваційного розвитку країни, рівень розвитку інформаційних і комунікаційних технологій, рівень витрат країни на дослідження і розвиток, рівень іноземних інвестицій, рівень незалежності бізнесу від уряду, рівень корупції в країні тощо; б) індекс економічної свободи (I_{ec}), розроблений інтелектуальним центром фонду "Heritage Foundation"; він щорічно друкується у "Wall Street Journal"; індекс економічної свободи формується з таких десяти індикаторів, як торгова політика країни, фіскальне навантаження з боку уряду, урядова інтервенція в економіку, монетарна політика, потоки капіталів та іноземних інвестицій, банківська і фінансова діяльність, політика формування цін і оплати праці, права на приватну власність, політика регулювання, неформальна активність ринку; ці десять індикаторів отримують, використовуючи 50 наборів різноманітних даних економічного, фінансового, законодавчого і адміністративного характеру.

По-друге, індекс екологічного вимірювання ($I_{ев}$) оцінюватимемо за допомогою відомого індексу ESI (Environmental Sustainability Index), розрахованого Центром за екологічним законодавством і політикою Йельського університету (США) для 146 країн світу. Індекс ESI сформований з 21 екологічного індикатора, які розраховувалися на основі використання 76 наборів екологічних даних про стан природних ресурсів в країні, рівні забруднення навколишнього середовища у минулому і сьогодні, зусиллях країни у сфері управління екологічним станом, здатності країни покращувати екологічні характеристики тощо.

Індекс ESI кількісно визначає здатність тієї або іншої країни захищати своє навколишнє середовище як в поточний період часу, так і в довгостроковій перспективі, виходячи з п'яти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні та інституційні можливості країни відповідати на екологічні виклики; можливість глобального контролю за екологічним станом країни. Також цей індекс може використовуватися як могутній інструмент для ухвалення рішень на аналітичному рівні з урахуванням соціальних і економічних вимірювань сталого розвитку країни.

По-третє, індекс соціального вимірювання ($I_{св}$) сформуємо шляхом усереднювання таких трьох глобальних індексів: а) індекс якості і безпеки життя ($I_{я}$), розроблений міжнародною організацією "Economist Intelligence Unit"; цей індекс формується за допомогою таких дев'яти індикаторів, як ВВП на одну особу по паритету купівельної спроможності; середня тривалість життя населення країни; рейтинг політичної стабільності і безпеки країни; кількість розведених сімей на 1 000 населення; рівень суспільної активності (активність профспілок, громадських організацій тощо); відмінності по географічній широті між кліматично теплішими і холоднішими регіонами країни; рівень безробіття в країні; рівень політичних і цивільних свобод в країні; співвідношення середньої заробітної плати чоловіків і жінок; б) індекс людського розвитку ($I_{лр}$), який використовується програмою ООН "United Nations Development Program"; він формується за допомогою таких трьох індикаторів: 1) тривалість життя; 2) грамотність та охоплення навчанням; 3) ВВП на одну особу за паритетами валют, співвідношенням цін на «споживчий кошик», що складається з декількох сотень товарів та послуг; в) індекс суспільства, заснований на знаннях, або К-суспільства ($I_{кс}$), розроблений департаментом ООН по економічному і соціальному розвитку. Цей індекс визначається такими основними індикаторами, як інтелектуальні активи суспільства; перспективність розвитку суспільства і якість розвитку суспільства, які формуються за допомогою 15 даних про рівень володіння молоді освітою та інформацією, інвестиційний клімат

в країні, рівень корупції, про нерівність розподілу матеріальних і соціальних благ (GINІіндекс), про рівень дитячої смертності.

На наш погляд, сталість сільськогосподарського розвитку – це не тільки можливість подолати несприятливі для сільського господарства явища, але й здатність використовувати їх з найбільшим ефектом. Виходячи з цього, під сталістю сільськогосподарського виробництва необхідно розуміти здатність системи за різних умов внутрішнього і зовнішнього середовища здійснювати поступове розширене відтворення для задоволення життєвих потреб нинішніх і майбутніх поколінь за збереження природного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в умовах глобальних трансформаційних процесів дослідження сталості розвитку в аграрному секторі саме в умовах трансформації бюджетної підтримки і під час екологічного впливу на розвиток економіки потребує використання різних критеріїв і показників, які дають змогу отримати достовірну оцінку його стану. Водночас використання запропонованих методичних підходів до обґрунтування їх вибору, методів розрахунку, визначення закономірностей розвитку приведе у майбутньому до удосконалення системи економічного регулювання сталого розвитку сільського господарства в контексті реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

1. Вдовенко Н. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н. Вдовенко // *Innovative solutions in modern science*. – 2016. – № 4 (4). – С. 3–17.
2. Shakuntala Haraksingh Thilsted, Andrew Thorne-Lyman. *Sustaining healthy diets: The role of capture fisheries and aquaculture for improving nutrition in the post-2015 era Food Policy*. – V. 61. – May, 2016. – P. 126–131.
3. *The transformation of our world: an Agenda for sustainable development for the period up to 2030 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : http://globalcompact.ru/files_manager/Povestka_dny_v_oblasti_UR_do_2030.pdf.
4. Друкер П. *Епоха разрива: ориентиры для нашего меняющегося общества* / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 336 с.
5. Друкер П. *Задачи менеджмента в XXI веке* / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 272 с.
6. Вдовенко Н. *Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні : [монографія]* / Н. Вдовенко. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 464 с.
7. Вдовенко Н. *Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства* / Н. Вдовенко, Ю. Хижняк // *Science Rise*. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.
8. Vdovenko N. *Mechanisms of regulatory policy application in agriculture* / N. Vdovenko // *Економічний часопис XXI*. – 2015. – № 5–6. – С. 53–56.
9. Вдовенко Н. *Зміни у глобальних тенденціях формування біологічних активів та сільськогосподарської продукції* / Н. Вдовенко, Л. Богач / *Науковий вісник Полісся*. – 2016. – № 4 (8). – С. 162–167.
10. Korobova N. *Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards* / N. Korobova, N. Vdovenko // *Wspolnaca Europejska*. – 2015. – № 3 (3). – Vol. 3. – С. 23–33.

E-mail: nata0409@gmail.com

УДК 332.1-048.35

Пітюлич М.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і банківської справи,
Ужгородський національний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті на основі опрацювання наявних методик автор запропонував методичні підходи до аналізу та оцінки наявного економічного, соціального та екологічного потенціалів розвитку гірських територій. Запропонована методика оцінювання наявного потенціалу базується на порівнянні умов та результатів розвитку з відповідними коефіцієнтами впливу економічних, соціальних та екологічних факторів на узагальнюючі показники, що відображають потенційні можливості розвитку гірських територій. Розроблена методика не тільки має фундаментальний характер, але й містить значну частку практичної цінності, оскільки під час її побудови як інформаційна та статистична база, а відповідно, і як об'єкт дослідження виступають гірські райони Івано-Франківської області, що пояснюється масштабами статичної інформації щодо гірських районів цієї області.

Ключові слова: гірські території, методика, потенціал розвитку, економічний потенціал, соціальний потенціал, екологічний потенціал, фактори впливу, регресійна модель.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Пітюлич М.М.

В статье на основе обработки существующих методик автор предложил методические подходы к анализу и оценке имеющегося экономического, социального и экологического потенциалов развития горных территорий. Предложенная методика оценки имеющегося потенциала базируется на сравнении условий и результатов развития с соответствующими коэффициентами влияния экономических, социальных и экологических факторов на обобщающие показатели, отражающие потенциальные возможности развития горных территорий. Разработанная методика не только имеет фундаментальный характер, но и содержит значительную долю практической ценности, поскольку при ее построении в качестве информационной и статистической базы, а соответственно, и объекта исследования выступают горные районы Ивано-Франковской области, что объясняется масштабами статической информации по горным районам этой области.

Ключевые слова: горные территории, методика, потенциал развития, экономический потенциал, социальный потенциал, экологический потенциал, факторы влияния, регрессионная модель.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF MOUNTAIN AREAS

Pityulych M.

On the basis of existing processing techniques the author of methodical approaches to the analysis and evaluation of existing economic, social and environmental potential of mountain areas. The proposed

method of estimating the available potential is based on a comparison of the conditions and development results to the corresponding coefficients of the impact of economic, social and environmental factors on generalizing indicators showing the potential development of mountain areas. The developed method is not only a fundamental character, but also contains a significant proportion of practical value, because when it was built as an information and statistical base, and thus the object of the study are the mountainous areas of the Ivano-Frankivsk region, due to the magnitude of the static information on mountains in the area.

Keywords: mountain areas, methodology, development potential, economic potential, potential of the social, ecological potential, impact factors, regression model.

Постановка проблеми. Важливим моментом під час реалізації політики розвитку гірських територій є розроблення методики, яка б давала оцінку наявного потенціалу для розвитку гірських територій у різних сферах. Сьогодні існує велика кількість показників, що характеризують стан розвитку і фактори, що на нього впливають. Проте на практиці відсутні єдині підходи до оцінки цих показників внаслідок складності розрахунків, браку інформації, організаційних, методологічних проблем, пов'язаних зі складністю переведення екологічних та соціальних даних у вартісні. Більшість різних індикаторів безупинно поповнюється та уточнюється, змінюється методика обстеження статистичними органами тощо, що створює певні труднощі для розрахунків. Тому основним завданням під час оцінювання потенціалу розвитку гірських територій є розроблення методичних підходів, визначення основних показників, що їх характеризують, а також з'ясування факторів, що безпосередньо впливають на розвиток різних сфер життєдіяльності гірських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до оцінки рівня наявного інноваційного потенціалу окремо взятого регіону розкрито в працях багатьох вчених, зокрема в роботах К. Блека, Л. Лібанової, І. Поберединкова, П. Самольотова, С. Шульц. Проте методика розрахунку наявного потенціалу розвитку саме гірських територій розкрита ще не достатньо, що і обумовлює актуальність нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методики розрахунку наявного потенціалу для розвитку гірських поселень в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонована методика оцінювання наявного потенціалу базується на порівнянні умов та результатів розвитку з відповідними коефіцієнтами впливу економічних, соціальних та екологічних факторів на узагальнюючі показники, що відображають потенційні можливості розвитку гірських територій.

Під час побудови моделей оцінки потенціалу розвитку на гірських територіях були використані показники або фактори впливу на результуючий показник, який за своєю суттю відображає наявність економічних, соціальних та екологічних ресурсів для розвитку окремо взятої таксономічної одиниці. Оптимальними для побудови такої моделі слід вважати показники, динамічний ряд яких має не менше 10 років.

Як інформаційна база, а відповідно і об'єкт дослідження, на основі якого будуть запропоновані відповідні регресійні моделі оцінки наявного потенціалу розвитку, виступають гірські райони Івано-Франківської області, що можна пояснити двома причинами. По-перше, саме в цій області знаходиться найбільша кількість адміністративно-територіальних утворень, які мають статус гірських, – 236, або третина (33,2%) від загальної їх кількості в Карпатському регіоні. По-друге, статистичне управління Івано-Франківської області щорічно розробляє так звані паспорти окремих районів, включаючи і гірські, звідки і бралися вихідні дані для моделювання.

Під час розроблення методики використовувались три блоки показників, а саме економічні, соціальні та екологічні. Відповідно, побудовано три моделі, що характеризують наявний потен-

ціал розвитку і його вплив на розвиток економічної, соціальної та екологічної сфер гірських територій.

Під час оцінювання наявного економічного потенціалу гірських територій як базові застосовувались 9 показників або факторів впливу, які обліковуються статистичними органами управління, а саме обсяг інвестицій в основний капітал, частка та кількість інноваційно-активних підприємств, обсяг інноваційних витрат, обсяг основних засобів, введення в дію основних засобів, ступінь зношеності основних засобів, впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційних видів продукції на підприємствах. Логічним є той факт, що розвиток економіки гірських територій у статистиці повинен відображатись у зміні окремого результуючого показника, який за своєю суттю характеризував би економічний ефект від здійснення інноваційних процесів. Тому під час побудови моделі результуючим показником, що характеризує наявність економічних ресурсів для розвитку і їх вплив на здійснення цих процесів в економіці, має бути показник, пов'язаний з обсягом або вартісною оцінкою виробленої та реалізованої інноваційної продукції.

Після багатьох опрацювань результуючого показника і відсіювання найменш значущих факторів впливу зроблено висновок, що оцінка впливу обраних параметрів повинна відбуватись на основі такої аналітичної моделі:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4. \quad (1)$$

де Z – обсяг реалізованої інноваційної продукції; x_1 – частка інноваційно-активних підприємств; x_2 – кількість інноваційно-активних підприємств; x_3 – основні засоби; x_4 – впровадження нових технологічних процесів; a_1, a_2, a_3, a_4 – оцінки відповідних параметрів моделі.

Із окресленого кола показників визначимо найважливіші фактори, які впливають на зміну обсягу реалізованої інноваційної продукції за допомогою кореляційного аналізу. За допомогою математичного пакета STATISTICA було побудовано багатofакторну регресійну економічну модель. Аналіз показав, що вищевказана залежність є лінійною та має такий вигляд:

$$Z^* = 0,992 \cdot x_1 + 0,214 \cdot x_2 - 0,09 \cdot x_3 - 1,8 \cdot x_4 \quad (2)$$

де Z^* – результуючий показник моделювання обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Слід зазначити, що кожен коефіцієнт регресійної моделі показує ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник за фіксованого значення інших факторів, тобто показує, як зі зміною окремого фактора на одиницю змінюється досліджуваний показник.

На рис. 1 проілюстровано наведену модель, а саме побудовано регресійну пряму та нанесено точки обсягів реалізованої інноваційної продукції, які позначені змінною Z . Звісно, чим ближче до регресійної кривої розміщені точки значень результуючої змінної Z , тим краще така модель відображає реальну тенденцію розвитку науково-кадрового потенціалу. Для обраної функції регресії коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,90947713$, отже, вона підібрана досить точно і з високим ступенем імовірності.

Побудована економетрична модель є адекватною до експериментальних даних та з високою достовірністю апроксимує реальний досліджуваний процес розвитку економіки гірських територій.

Розвиток економіки гірських територій неможливий без вивчення соціального потенціалу його здійснення і обов'язково повинен мати на меті насамперед отримання позитивних результатів у соціальній сфері. Для оцінки соціального потенціалу розвитку гірських районів використовувались такі базові показники, як чисельність працівників, рівень та чисельність безробітних, середньомісячна заробітна плата найманих працівників, чисельність працівників на малих підприємствах, середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств, доходи, витрати та заощадження населення, розмір наявного доходу на 1 особу. Останні чотири названі

показники також розглядалися нами і як результуючі. Кореляційний зв'язок між всіма базовими факторами впливу і можливим результуючим засвідчив, що як результуючий показник під час моделювання оцінки соціального потенціалу розвитку гірських територій мають виступати витрати населення.

Після багатьох опрацювань результуючого показника і відсіювання найменш значущих факторів впливу ми дійшли висновку, що оцінку впливу обраних параметрів слід здійснювати на основі такої аналітичної моделі:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 \tag{3}$$

де Z – витрати населення; x_1 – чисельність працівників; x_2 – чисельність безробітних; x_3 – середньомісячна заробітна плата; x_4 – чисельність працівників на малих підприємствах; x_5 – середня заробітна плата на малих підприємствах; x_6 – доходи населення; $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ – оцінки відповідних параметрів моделі.

Здійснивши кореляційний аналіз, визначимо найважливіші фактори, які впливають на зміну витрат населення. Аналіз показав, що вищевказана залежність є лінійною і має такий вигляд:

$$Z^* = 0,222 \cdot x_1 + 0,051 \cdot x_2 + 0,467 \cdot x_3 + 0,093 \cdot x_4 - 0,01 \cdot x_5 + 0,734x_6 \tag{4}$$

де Z^* – результуючий показник моделювання витрат населення.

Для обраної функції регресії коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,99867362$, що свідчить про високу точність її підбору, оскільки є дуже наближеним до 1.

Зазначимо, що на основі коефіцієнтів лінійної регресії не можна робити висновків про те, яка з факторних ознак більше впливає на результативну ознаку, оскільки коефіцієнти регресії між собою не порівняні за суттю відображуваних ними явищ і, як правило, виражені різними одиницями виміру. Тому з метою виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів розраховуються часткові коефіцієнти еластичності, значення яких у розрізі досліджуваних факторів подано в табл. 1.

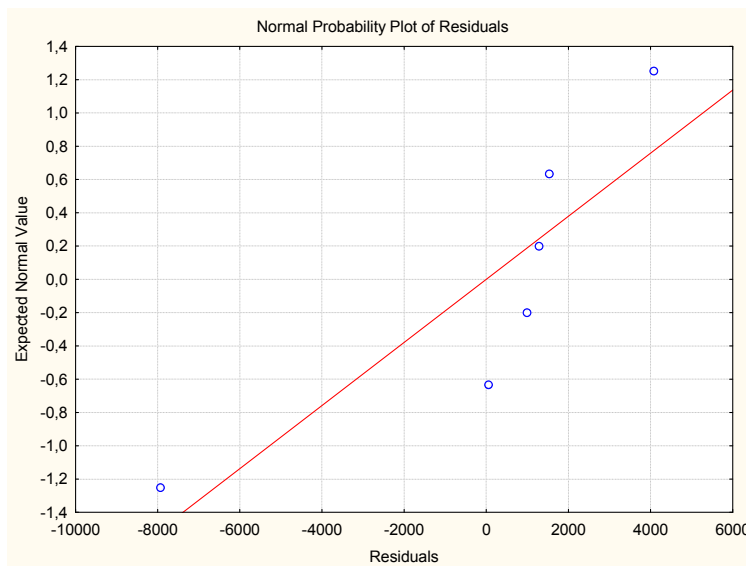


Рис. 1. Результати застосування багатofакторної регресійної моделі оцінки економічного потенціалу розвитку гірських територій

Таблиця 1. Порівняльна оцінка впливу факторних ознак лінійної регресійної моделі оцінки соціального потенціалу розвитку на результативний показник

Факторна ознака	Коефіцієнт еластичності	Рангова оцінка впливу ознак на результативний показник
Чисельність найманих працівників	1,4	6
Чисельність безробітних	3,3	5
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників	381,9	1
Чисельність найманих працівників на малих підприємствах	7,7	4
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників на малих підприємствах	12,5	3
Доходи населення	24,6	2

Аналіз коефіцієнтів еластичності доводить, що за абсолютним приростом найбільший вплив на витрати населення має середньомісячна заробітна плата, зі збільшенням частки якої на 1% витрати населення збільшаться на 381,9%. Найменше значення впливу на результативну ознаку розглянутих факторів має чисельність працівників. Після видалення цього показника модель отримала такий вигляд:

$$Z^* = -0,002 \cdot x_2 - 0,28 \cdot x_3 - 0,02 \cdot x_4 + 0,002 \cdot x_5 + 1,27 \cdot x_6 \quad (5)$$

Для уточненої моделі лінійної регресії коефіцієнт детермінації становив $R^2 = 0,99649871$. Аналогічно з метою виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів уточненої моделі розраховуються часткові коефіцієнти еластичності, значення яких у розрізі досліджуваних факторів подано в табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльна оцінка впливу факторних ознак лінійної регресійної моделі на результативний показник

Факторна ознака	Коефіцієнт еластичності	Рангова оцінка впливу ознак на результативний показник
Чисельність безробітних	4,2	5
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників	467,2	1
Чисельність найманих працівників на малих підприємствах	5,1	4
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників на малих підприємствах	18,8	3
Доходи населення	33,1	2

Проаналізувавши коефіцієнти еластичності, доходимо висновку, що за абсолютним приростом найменший вплив на витрати населення має чисельність безробітних. Після її видалення модель отримала такий вигляд:

$$Z^* = -0,27 \cdot x_3 - 0,02 \cdot x_4 + 0,003 \cdot x_5 + 1,27 \cdot x_6 \quad (6)$$

Для останньої, уточненої, моделі лінійної регресії коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,99649766$.

Як свідчать результати моделювання, успішний розвиток можливий за умови зростання розміру середньомісячної заробітної плати найманих працівників, чисельності останніх на малих підприємствах, середньомісячної заробітної плати найманих працівників на малих підприємствах та доходів населення.

Для побудови моделі оцінки екологічного потенціалу розвитку гірських районів Карпат нами були взяті за основу такі базові показники: викиди забруднюючих речовин у розрахунку на одну особу, площа рубок лісу, обсяги виробленої продукції, робіт, послуг лісового господарства, заготівля ліквідної деревини, впровадження маловідходних ресурсозберігаючих технологій, обсяги спожитої води, обсяги оборотної та повторно використаної води, викиди забруднюючих речовин у розрахунку на 1 км², скидання нормативно очищених вод та обсяги відходів на кінець року. Розвиток гірських територій повинен здійснюватися так, щоб у процесі отримання позитивного соціально-економічного ефекту екологія при цьому зазнала найменшого негативного впливу під час використання оптимальних обсягів природно-рекреаційних ресурсів. Враховуючи, що в статистиці відсутній узагальнюючий показник, що оцінював би наявний природно-ресурсний потенціал, ми зупинили вибір на трьох останніх наведених показниках, які слід було розглядати як узагальнюючі, що відображали би вплив розвитку гірських територій на екологічну ситуацію в регіоні. Внаслідок проведення математично-статистичних розрахунків та з'ясування кореляційного зв'язку між базовими і можливими результуючими показниками було встановлено, що у ролі останнього виступає показник обсягів наявних відходів на кінець відповідного періоду.

Оцінювання впливу обраних параметрів відбувалося на основі наведеної аналітичної моделі:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7 + a_8x_8, \quad (7),$$

де Z – обсяги відходів; x_1 – викиди забруднюючих речовин у розрахунку на 1 особу; x_2 – площа рубок лісу; x_3 – обсяги продукції, робіт, послуг лісового господарства (у фактичних цінах), млн. грн.; x_4 – заготівля ліквідної деревини; x_5 – маловідходні ресурсозберігаючі інноваційні технології; x_6 – обсяг спожитої води; x_7 – скидання нормативно-очищених вод; x_8 – обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води; $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7, a_8$ – оцінки відповідних параметрів моделі.

Для обраної функції регресії коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,94146031$, що свідчить про точність її підбору. З метою виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів розраховано часткові коефіцієнти еластичності, значення яких у розрізі досліджуваних факторів подано в табл. 3.

Таблиця 3. Порівняльна оцінка впливу факторних ознак лінійної регресійної моделі оцінки екологічного потенціалу розвитку на результативний показник

Факторна ознака	Частковий коефіцієнт еластичності	Рангова оцінка впливу ознак на результативний показник
Викиди забруднюючих речовин у розрахунку на 1 особу	-4 069,7	6
Площа рубок лісу	-5 821,2	4
Обсяги продукції, робіт, послуг лісового господарства (у фактичних цінах), млн. грн.	-973,4	7
Заготівля ліквідної деревини	-316,7	8
Маловідходні ресурсозберігаючі інноваційні технології	3 733,4	2
Обсяг спожитої води	42 509,9	1
Скидання нормативно-очищених вод	-8 808,3	3
Обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води	-4 988,6	5

Аналіз коефіцієнтів еластичності доводить, що за абсолютним приростом найбільший вплив на обсяги відходів на кінець року мають обсяг спожитої води та маловідходні ресурсозберігаючі

інноваційні технології. Найменше значення впливу на результативну ознаку розглянутих факторів має заготівля ліквідної деревини (змінна x_4) та обсяги продукції, робіт, послуг лісового господарства (змінна x_3). Після вилучення цих показників модель отримала такий вигляд:

$$Z^* = -2,4 \cdot x_1 - 1,6 \cdot x_2 + 0,639 \cdot x_5 + 2,69 \cdot x_6 - 0,70 \cdot x_7 - 3,6 \cdot x_8 \quad (8).$$

Для вищенаведеної уточненої моделі лінійної регресії коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,83267216$.

Зауважимо, що за відкидання таких факторних ознак, як обсяг продукції, робіт, послуг лісового господарства та заготівля ліквідної деревини коефіцієнт детермінації зменшився (з 0,94146031 до 0,83267216). Це означає, що, попри слабку залежність обсягів відходів від обсягів продукції, робіт, послуг лісового господарства та заготівлі ліквідної деревини, динаміка зміни цих факторів досить добре корелюється з результируючим показником.

Таким чином, результати моделювання свідчать про те, що обсяг відходів на кінець року найбільшою мірою залежить від викидів забруднюючих речовин у розрахунку на 1 особу, площі рубок лісу, маловідходних ресурсозберігаючих інноваційних технологій, обсягу спожитої води, скидання нормативно-очищених вод, обсягу оборотної та послідовно (повторно) використаної води.

Висновки з проведеного дослідження. Описана вище методика оцінювання наявного потенціалу розвитку гірських територій засвідчила, що для його здійснення слід враховувати низку факторів, які суттєво впливають на розвиток цих територій. Успішне застосування запропонованої методики дасть змогу здійснювати оцінку наявного потенціалу розвитку за допомогою 14 зазначених вище параметрів, які стосуються економічного, соціального й екологічного розвитку гірських територій.

E-mail: mykhaylo.pityulych@uzhnu.edu.ua

ЦЕ ЦІКАВО**ЕНЦИКЛОПЕДИЧНИЙ СЛОВНИК
ЕКОНОМІСТА-МІЖНАРОДНИКА:
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ,
ВИЗНАЧЕННЯ, НЕОЛОГІЗМИ**

(за ред. д.е.н., проф. Гуткевич С.О.,
д.е.н., проф. Пугачова М.І.)

Мета видання – подати чітко та якісно сутність категорій, термінів, понять, які найчастіше зустрічаються в навчальній та науковій літературі. Зміст енциклопедичного словника – це вісім розділів: економіка, міжнародна економіка, фінанси, інвестиції, міжнародний економічний аналіз, міжнародна економічна інтеграція, міжнародні освітні системи та міжнародне економічне право.

**МОНОГРАФІЯ
«СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ:
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ВИМІР»**

Монографія підготовлена колективом авторів д.е.н., професором Гуткевич С.О., д.е.н., професором Пугачовим М.І., к.е.н., доцентом Завадських Г.М., аспірантом Занозовською О.Г. за загальною редакцією д.е.н., професора Гуткевич С.О.

Основні питання, розглянуті в монографії – це інвестиційна привабливість аграрного сектору та стратегія його розвитку. Видана монографія «Стратегія розвитку: інвестиційний вимір» має наукове та практичне значення і буде корисна для тих, хто цікавиться питаннями активізації інвестиційної діяльності і стратегії розвитку галузей економіки.

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

Інформуємо Вас, що постійно триває прийом статей до публікації у науковий економічний журнал «Інтелект XXI». Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки). Наказ МОН України від 17 січня 2014 року № 41.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Для опублікування статті необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу наступні матеріали:

1. Довідку про автора. Потрібно заповнити дані і надіслати окремим файлом. Дані, що подаються у довідці про автора: прізвище, ім'я, по батькові автора(-ів); відомості про наукового керівника надаються у разі відсутності наукового ступеня; тематична рубрика журналу; місце роботи або навчання, науковий ступінь, вчене звання, посада; контактний телефон; E-mail; поштова адреса.

2. Статтю, оформлену згідно вказаних вимог, надіслати в електронному вигляді на адресу journal@intellect21.nuft.org.ua, до статті також слід подати:

- авторський реферат статті англійською мовою для розміщення на веб-сайті видання (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали автора, звання або посаду, місце роботи або навчання, назву статті, стислий зміст статті мінімальним обсягом 250 слів). Переклад англійською мовою повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні;

- для осіб, які не мають наукового ступеню, – додатково надсилають відскановану рецензію наукового керівника чи рецензію особи, яка має науковий ступінь (підпис рецензента повинен бути завіреним у відділі кадрів установи або печаткою факультету (інституту)). *Статті студентів, підготовлені одноосібно або у співавторстві, до розгляду не приймаються.*

Після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку надаються реквізити для сплати публікаційного внеску.

Тематичні рубрики наукового журналу:

- I. Світова економіка та міжнародні відносини
- II. Національна економіка
- III. Інвестиційно-інноваційна діяльність
- IV. Бізнес та інтелектуальний капітал
- V. Екологічні проблеми

Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі неодмінні елементи:

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. При цьому виділити невирішені частини загальної проблеми, яку досліджують у статті.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).
4. **Виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.

5. **Висновки** із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку.

Список використаних джерел. (Бібліографічний список, наявність якого є обов'язковою умовою, повинен бути оформлений за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті»). Посилання на джерела необхідно робити по тексту у квадратних дужках із зазначенням номерів сторінок відповідно джерела: наприклад, [3, с. 234] або [2, с. 35; 8, с. 234].

Стаття повинна містити анотації та ключові слова українською, російською та англійською мовами, а також переклад назви статті на англійську мову. Обсяг анотації – 800-900 знаків, кількість ключових слів – 6-8 позицій.

Технічні вимоги:

Обсяг статті – від 8 до 20 сторінок, формат А4 (297 x 210), береги: ліворуч – 25 мм, праворуч, зверху та знизу – 20 мм, набраних в редакторі Microsoft Word.

Увесь текст статті, бібліографічний список, анотації тощо друкують шрифтом Times New Roman, розмір – 14 пт, інтервал – полуторний.

Якщо стаття містить таблиці, формули і (або) ілюстрації, то вони повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту – Times New Roman, розмір – 12 пт. Розмір таблиць та ілюстрацій не повинен бути більше ширини сторінки.

Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Формули подають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.

Мова публікацій: українська, російська, англійська.

Стаття повинна мати такі структурні елементи: індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки); рубрику журналу; прізвище та ініціали автора(-ів) (не більше 3-х авторів), науковий ступінь, вчене звання; назву статті українською та англійською мовами; анотації та ключові слова; текст статті; бібліографічний список.

Контактні дані:

Редакція наукового журналу «Інтелект XXI»
вул. Володимирська, 68, м. Київ, Україна, 01033
Телефон: +38 (095) 933 63 72
Електронна адреса: journal@intellect21.nuft.org.ua
Веб сайт: www.intellect21.nuft.org.ua

