



ВІСНИК Бердянського університету менеджменту і бізнесу

науковий економічний
журнал

№ 4 (32)

2015

Редакційна колегія:

Л. І. Антошкіна, д-р екон. наук, професор (головний редактор); **Е. М. Лібанова**, академік НАН України, д-р екон. наук, професор; **В. Ф. Беседін**, д-р екон. наук, професор; **В. А. Вісящев**, д-р екон. наук, професор; **В. І. Губенко**, д-р екон. наук, професор; **А. Б. Качинський**, д-р техн. наук, професор; **Ігор Косір**, д-р екон. наук, професор; **В. М. Лич**, д-р екон. наук, професор; **О. В. Макарова**, д-р екон. наук, професор; **Ю. В. Макогон**, д-р екон. наук, професор; **О. В. Мартякова**, д-р екон. наук, професор; **Донат Єжи Межеєвський**, д-р екон. наук, професор; **В. М. Михайленко**, д-р техн. наук, професор; **В. П. Пелішенко**, д-р екон. наук, професор; **І. В. Петенко**, д-р екон. наук, професор; **Н. В. Ушенко**, д-р екон. наук, професор; **О. Ю. Рудченко**, д-р екон. наук; **І. О. Сингаївський**, д-р екон. наук, професор; **О. П. Сологуб**, д-р екон. наук, професор; **Д. М. Стеченко**, д-р екон. наук, професор; **Петер Терем**, канд. екон. наук; **О. С. Чмир**, д-р екон. наук, професор; **О. Ю. Чубукова**, д-р екон. наук, професор.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія КВ № 13894-2868Р

Науковий економічний журнал
«Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу»
внесено до переліку фахових видань України
(наказ МОН України № 1528 від 29 грудня 2014 р.)

Матеріали друкуються українською, російською та англійською мовами

Засновник:

ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»

*Рекомендовано до друку вченою радою
ВНЗ ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу»
(протокол № 4 від 25 листопада 2015 р.)*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Переклади і передруки дозволяються лише за згодою автора та редакції.

Журнал заснований у 2008 році.
Виходить щоквартально.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 71118, м. Бердянськ, вул Свободи, 117-А
Тел. 8 (06153) 6-48-54

© Бердянський університет менеджменту і бізнесу, 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Антошкіна Л. І., Беседін В. Ф.</i> СУТНІСТЬ І ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЦТВА.....	9
<i>Бажан І. І.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....	16
<i>Бритвєнко А. С.</i> ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ МАСЛОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ.....	20
<i>Мартякова О. В., Трикоз І. В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	23
<i>Настич В. Г.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	30
<i>Рунчева Н. В.</i> МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ.....	33
<i>Соловійов Д. І.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА КАТЕГОРИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ.....	37
<i>Тарлопов І. О., Сєдова Ю. І.</i> МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ	40
<i>Скобєлєва Г. С., Єлісєєнко О. В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	45

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Кіосєва І. А., Маркова Н. О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	49
<i>Компанієць Т. І.</i> ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	53
<i>Могилат М. Г.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОРНИХ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	57
<i>Олійник А. С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ	64
<i>Попова Н. О.</i> РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ У ФОРМУВАННІ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ.....	67
<i>Татьянич Л. С.</i> ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	71

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Антошкін В. К.</i> ДОМІНАНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНІВ	76
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Княженко І. І.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КЛАСТЕРА РЕГІОНУ	79
-------------------------------------------------------------------------------	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Шило К. М.

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ	83
------------------------------------------------------------------	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бучакчийська Ю. А.

ЗМІЦНЕННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	89
------------------------------------------------------------------------------------------	----

Руда Р. В.

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	93
---------------------------------------------------------------------------------	----

Степанова В. О.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	98
-------------------------------------------------------------------------------------	----

АНОТАЦІЇ	104
-----------------------	------------

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	107
------------------------------------	------------

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Антошкина Л. И., Беседин В. Ф.</i> СУЩНОСТЬ И ДИНАМИКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА.....	9
<i>Бажан И. И.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	16
<i>Бритвенко А. С.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ.....	20
<i>Мартьякова Е. В., Трикоз И. В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	23
<i>Настич В. Г.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	30
<i>Рунчева Н. В.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА	33
<i>Соловьев Д. И.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ И КАТЕГОРИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ	37
<i>Тарлопов И. О., Седова Ю. И.</i> МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.....	40
<i>Скобелева А. С., Елисеев Е. В.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ	45

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

<i>Киосева И. А., Маркова Н. А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	49
<i>Компаниец Т. И.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	53
<i>Могилат Н. Г.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПАХОТНЫХ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	57
<i>Олейник А. С.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ.....	64
<i>Попова Н. А.</i> РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА В ФОРМИРОВАНИИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	67
<i>Татьянич Л. С.</i> ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	71

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Антошкин В. К.</i> ДОМИНАНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНОВ	76
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Княженко И. И.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КЛАСТЕРА РЕГИОНА	79
-----------------------------------------------------------------------------------------	----

**ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА,
СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА**

Шило К. М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ	83
-----------------------------------------------------------------	----

ДЕНЬГИ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Бучакчийская Ю. А.

УКРЕПЛЕНИЕ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В КОНТЕКСТЕ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ	89
------------------------------------------------------------------------------------------	----

Рудая Р. В.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	93
------------------------------------------------------------------------------------	----

Степанова В. А.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ	98
--------------------------------------------------------------------------------------	----

АННОТАЦИИ	104
------------------------	------------

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	107
----------------------------------	------------

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY AND ITS MANAGEMENT

<i>Antoshkina L. I., Besedin V. F.</i> THE NATURE AND DYNAMICS OF MACROECONOMIC INDICATORS OF PRODUCTION	9
<i>Bazhan I. I.</i> INNOVATION CAPACIT OF INTELLECTUAL RESOURCES	16
<i>BrytvIenko A. S.</i> FORMATION OF INNOVATIVE MODELS CORPORATE DEVELOPMENT OF OIL AND FAT INDUSTRY	20
<i>Mart yakova O. V., Trikoz I. V.</i> PROSPECTS OF MODERNIZATION OF THE HEALTHCARE	23
<i>Nasty ch V. G.</i> THEORETICAL ASPECTS OF RISK INSURANCE IN AGRICULTURE	30
<i>Runcheva N. V.</i> MARKETING STRATEGIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL MARKET	33
<i>Solovyov D. I.</i> ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF REGULATION OF STANDARDIZATION AND CATEGORIZATION OF NATIONAL ACCOMMODATION FACILITIES	37
<i>Tarloпов I. O., SedovA Yu. I.</i> MARKETING AS CONSTITUENT OF REPRODUCTIVE PROCESS	40
<i>Skobeleva A. S., Eliseenko E. V.</i> CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF HOTEL INDUSTRY OF UKRAINE.....	45

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Kioseva I. A., Markova N. O.</i> THE USE OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING TO ASSESS THE IMPACT OF ELEMENTS OF CORPORATE CULTURE ON COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	49
<i>Kompaniets T. I.</i> PLANNING OF ADVERTISING ACTIVITY OF THE TOURIST ENTERPRISE IN THE MODERN MARKET OF TOURIST SERVICES	53
<i>Mohylat N. G.</i> ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC RESERVES OF INCREASING THE EFFECTIVENESS OF USING ARABLE LANDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	57
<i>Oleinik A. S.</i> FEATURES OF FUNCTIONING OF FARMS IN UKRAINE.....	64
<i>Popova N. O.</i> ROLE OF INNOVATIVE OF UNIVERSITIES POTENTIAL IN THE FORMATION OF KEY COMPETENCES	67
<i>Tatyany ch L. S.</i> PRINCIPLES EFFECTIVE PRICING POLICY ENTERPRISES	71

PRODUCT DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

<i>Antoshkin V. K.</i> DOMINANTS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF REGIONS.....	76
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Kniazhenko I. I.

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF AGRI-FOOD CLUSTER OF THE REGION	79
--------------------------------------------------------------------------------	----

DEMOGRAPHY, ECONOMY OF LABOUR, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Shylo K. M.

METHODS OF EVALUATION OF LABOR POTENTIAL OF COUNTRY	83
-----------------------------------------------------------	----

CURRENCY, FINANCE AND CREDIT

Buchakchyyska Yu. A.

STRENGTHENING THE REVENUE BASE OF LOCAL BUDGETS IN THE CONTEXT OF FISCAL DECENTRALIZATION	89
----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Ruda R. V.

ASSESS OF THE SOLVENCY AND FINANCIAL STABILITY OF THE INSURANCE COMPANY	93
-------------------------------------------------------------------------------	----

Stepanova V. O.

THE IMPACT OF FINANCIAL INSTABILITY ON THE LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE	98
------------------------------------------------------------------------------------------------	----

SUMMARIES	104
-----------------	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	107
-------------------------------------	-----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 33.658

Л. І. Антошкіна,

В. Ф. Беседін

СУТНІСТЬ І ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЦТВА

***Анотація.** У статті розглядається сутність макропоказників виробництва товарів і послуг, наводиться їх динаміка і структура.*

***Ключові слова:** сутність макропоказників, динаміка і структура виробництва.*

***Summary.** The article deals with the essence of macroeconomic production of goods and services shown their dynamics and structure.*

***Key words:** macro nature, dynamics and structure of production.*

Постановка проблеми. Основною сферою макроекономіки є аналіз і прогноз таких макроекономічних змінних, як загальний обсяг виробництва в країні, темпи і пропорції економічного розвитку, темпи інфляції тощо. Макроекономіка ставить ціллю пояснити зміни цих агрегатів і дати суспільству і, особливо, керівництву країни орієнтири в його роботі з виконання економічних завдань і щодо реагування на непередбачені зміни в економічній обстановці. Звичайно, показника рівною мірою придатного для усіх випадків життя немає, і тому в економіці використовується система показників, в якій кожний показник несе визначену функцію, відображає визначену сторону, певні умови функціонування економіки. Тому, як і у цілому світі, в Україні використовується система показників, у тому числі й на макrorівні, а проблема їхнього аналізу і виявлення впливу факторів виробництва на результати економічної діяльності стає все більш нагальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню динаміки і тенденцій розвитку економіки країни присвячено багато робіт. Але час потребує їх оновлення і актуалізації. Тим більш, що системний аналіз і виявлення тенденцій розвитку макропоказників виробництва товарів і послуг завжди є актуальними.

Метою статті є характеристика сутності макроекономічних показників виробництва, аналіз їхньої динаміки та факторів, що її визначають у вітчизняній економіці.

1. Загальна характеристика макропоказників виробництва товарів і послуг

З переходом України до ринкової економіки термінологія в макроекономіці стала базуватися на Системі національного рахунництва (СНР). Національні рахунки являють собою систему

взаємозалежних статистичних показників, побудовану у виді визначеного набору рахунків і таблиць, ціллю якої є одержання повної картини економічної діяльності країни. Вона охоплює усі стадії суспільного відтворювання — виробництво продукції і послуг, формування і розподіл доходів, використання доходів.

Стадію виробництва характеризують показники випуску, проміжного споживання, валового внутрішнього продукту, валової доданої вартості, чистих податків на продукти тощо. Їх динаміка наведена у табл. 1.

Розглянемо найважливіші макроекономічні показники (агрегати) виробництва товарів і послуг, що в першу чергу використовуються для цілей системного управління економікою.

2. Випуск

В основу аналізу складу і динаміки випуску покладено виробничий метод, методологія розрахунків якого прийнята відповідно до показників системи національних рахунків, де випуск розглядається як вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів. Залежно від ступеню охоплення витрат відрізняють випуск в основних, ринкових і споживчих цінах (табл. 2). Випуск у ринкових цінах отримується додаванням чистих податків до випуску в основних цінах, а випуск у споживчих цінах дорівнює випуску у ринкових цінах плюс націнки транспорту і торгівлі.

Найбільші обсяги випуску в основних цінах припадають на переробну промисловість (30,9 % в основних цінах). Випуск та його структура мають велику розбіжність, що пов'язане з діючою класифікацією. Тобто для аналізу і прогнозування така класифікація не є вдалою через великий діапазон між випуском переробної промисловості

© Л. І. Антошкіна, В. Ф. Беседін, 2015

Таблиця 1

**Макропоказники виробництва товарів і послуг за 2000–2012 рр.
(складено авторами за даними Держстату України [1; 2; 3])**

Показники	2000	2002	2003	2004	2005	2006	
Випуск, у ринкових цінах, млн. грн.	402100	528624	630831	842055	1048481	1252209	
Проміжне споживання, у фактичних цінах, млн. грн.	229200	302814	363487	496942	607029	708056	
у % до випуску	61,3	60,1	60,2	61,4	61,0	59,9	
Валова додана вартість, в основних цінах, млн. грн.	144262	201194	240217	313046	388601	474123	
Чисті податки на продукти, у фактичних цінах, млн. грн.	27338	25484	28205	33122	54183	71618	
Валовий внутрішній продукт, у ринкових цінах, млн. грн.	170070	225810	267344	345113	441452	544153	
у % до попереднього року, млн. грн.	105,9	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	
у постійних цінах 2007 року,	428980	493036	539953	605335	623479	669865	
у % до 2000 року	100,0	114,9	125,9	141,1	145,0	155,5	
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	128,2	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	
Індекс-дефлятор ВВП		105,1	108,0	115,1	124,5	114,8	
Споживання основного капіталу, млн. грн.	-30223	-36160	-38885	-46576	-50545	-58285	
Чистий внутрішній продукт, млн. грн.	139847	189650	228459	298537	390907	485868	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Випуск, у ринкових цінах, млн. грн.	1650992	2196052	2072549	2516699	3077561	3347592	
Проміжне споживання, у фактичних цінах, млн. грн.	930261	1247996	1159204	1434130	1775482	1888496	
у % до випуску	59,4	60,2	59,3	60,0	61,3	59,9	
Валова додана вартість, в основних цінах, млн. грн.	634794	824176	796481	954159	1119801	1211886	1268365
Чисті податки на продукти, у фактичних цінах, млн. грн.	88212	126425	119988	130957	184195	200912	186566
Валовий внутрішній продукт, у ринкових цінах, млн. грн.	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889	1454931
у % до попереднього року, млн. грн.	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2	100,0
у постійних цінах 2007 року,	720731	737336	628516	654598	688596	689970	689646
у % до 2000 року	162,8	171,7	146,3	152,3	160,5	160,8	160,8
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	
Індекс-дефлятор ВВП	122,7	128,6	113,0	113,8	114,3	108,0	
Споживання основного капіталу, млн. грн.	-73071	-87914	-107204	-115338	-125809	-186295	
Чистий внутрішній продукт, млн. грн.	647660	860142	806141	967231	1176270	1272801	

Таблиця 2

Випуск у 2012 році та його структура в основних цінах, ринкових і в цінах споживачів [2]

Види діяльності	Випуск в основних цінах, млн. грн.	Структура випуску в основних цінах, %	Чисті податки на продукти та імпорт, млн. грн.	Випуск у ринкових цінах, млн. грн.	Структура випуску у ринкових цінах, %	Торгово-транспортна націнка, млн. грн.	Випуск у споживчих цінах, млн. грн.	Структура випуску у споживчих цінах, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сільське, лісове та рибне господарство	269983	8,6	4090	274073	8,2	47110	321183	8,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	153036	4,9	7732	160768	4,8	29678	190446	5,0
Переробна промисловість	974924	30,9	139622	1114546	33,3	375767	1490313	39,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	144578	4,6	7454	152032	4,5		152032	4,0

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	24070	0,8	1851	25921	0,8		25921	0,7
Будівництво	184751	5,9	5135	189886	5,7		189886	5,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	399249	12,7	2674	401923	12,0		401923	10,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	222425	7,1	5976	228401	6,8		228401	6,0
Тимчасове розміщування й організація харчування	24993	1,0	2346	27339	0,8		27339	0,7
Інформація та телекомунікації	90269	2,9	5914	96183	2,9		96183	2,5
Фінансова та страхова діяльність	100096	3,2	4091	104187	3,1		104187	2,7
Операції з нерухомим майном	126209	4,0	1769	127978	3,8		127978	3,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	88024	2,8	1336	89360	2,7		89360	2,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	34563	1,1	1921	36484	1,1		36484	1,0
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	89101	2,8	0	89101	2,7		89101	2,3
Освіта	106702	3,4	2261	108963	3,3		108963	2,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	80542	2,6	1255	81797	2,4		81797	2,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	18283	0,6	1236	19519	0,6		19519	0,5
Надання інших видів послуг	18855	0,6	276	19131	0,6		19131	0,5
Усього	3150653	100	196939	3347592	100	452555	3800147	100

та іншими галузями. Так, випуск в основних цінах в переробній промисловості більш ніж у 2,4 рази перевищує випуск наступного за ним виду економічної діяльності. (Цей недолік деякою мірою усувається із введенням класифікатора видів економічної діяльності КВЕД-2010 замість КВЕД-2005, що діяв раніше).

Є також види діяльності, випуск у яких не сягає навіть 1 % загального випуску товарів і послуг. Тому у процесі аналізу і прогнозування випуск переробної промисловості слід розглядати не в цілому, а за видами промислової діяльності. У той же час обсяги випуску таких галузей, як рибне господарство тощо несуттєві порівняно з іншими, і їх можна розглядати узагальнено.

У переробній промисловості найбільший обсяг випуску припадає на металургію та оброблення металу, а найменший — на текстильну і шкіряну промисловість. Серед усіх видів економічної діяльності найменший обсяг випуску припадає на рибне господарство і на готелі та ресторани.

Аналогічні співвідношення мають місце і у випуску за ВЕД у ринкових цінах, де найбільші обсяги припадають також на переробну промисловість (30,3 %), що зумовлено найбільшим випуском в основних цінах в цьому виді економічної діяльності та найбільшим обсягом чистого податку на продукти та імпорту.

Обсяг випуску в цінах споживачів залежить від обсягу націнок та обсягу випуску. Отже, найбільший обсяг випуску у цінах споживачів припадає теж на переробну промисловість (39,2 %). Тут звертає на себе увагу велика частка торгово-транспортної націнки у переробній промисловості, що складає 25 %, у той час як у сільському

господарстві і у добувної промисловості вона на 10 % нижче.

3. Проміжне споживання

Як відомо, проміжне споживання охоплює вартість усіх товарів (за виключенням основних засобів) та послуг, які використані на протязі певного періоду з метою виробництва інших товарів та послуг. Частка проміжного споживання у структурі випуску в ринкових цінах за даними 2012 року показана на рис. 1, з якого видно, що частка проміжного споживання порівняно з іншими складовими значно переважає.

У цілому ж в Україні частка проміжного споживання багато років залишається на занадто високому рівні — майже 60–61 %. У 1991 році у структурі випуску вона становила 49,8 %, тобто була на 11 відсоткових пункти нижчою. Однією з причин такого становища є досить висока частка витрат сировини, матеріалів тощо. Їх висока питома вага пояснюється як сировинною спря-

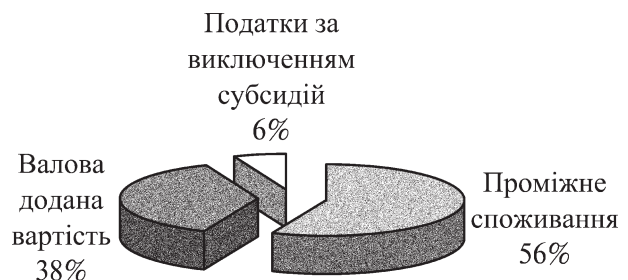


Рис. 1. Питома вага проміжного споживання у структурі випуску 2012 року, % до випуску (розроблено авторами за даними Держстату України)

мованістю економіки, так і структурою машинобудування, де превалює висока матеріалоемність і неінноваційне виробництво. Як результат, економіка продовжує залишатися високовитратною, матеріаломісткою.

4. Податки на виробництво та імпорт

Чисті податки на виробництво та імпорт, що враховують усі податки та мита, які відносяться

до виробничої діяльності, за виключенням субсидій (субсидій на продукти та інших субсидій, пов'язаних з виробництвом), складають досить велику частину витрат. Тим більш, що відношення чистих податків до валової доданої вартості за видами економічної діяльності значно коливається (рис. 2). Якщо у ВЕД «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» націнка на ВДВ складає 1,3 %, то у ВЕД «Пере-

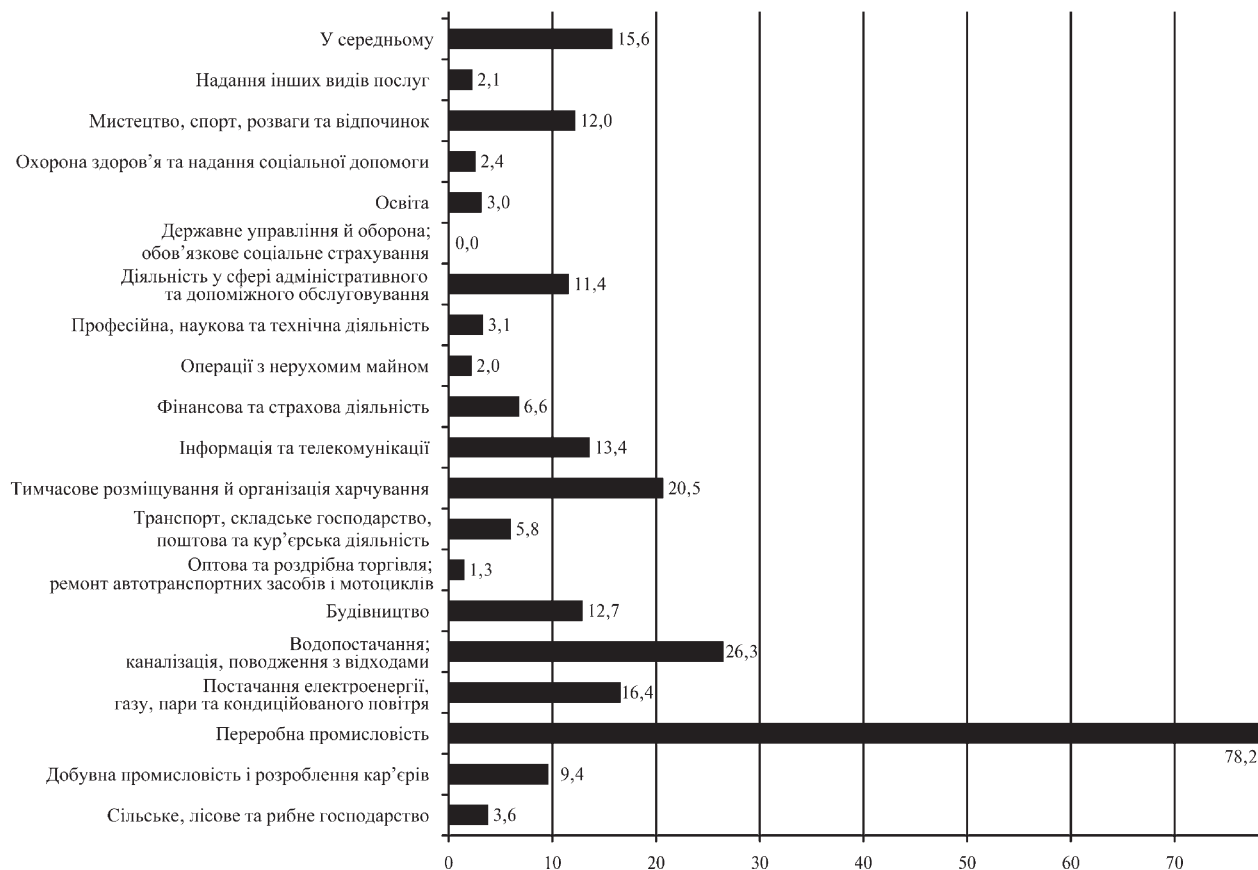


Рис. 2. Відношення чистих податків до валової доданої вартості за видами економічної діяльності у 2012 році, % (розроблено авторами за даними Держстату України)

робна промисловість» вона дорівнює 78,2 % при середній по економіці — 15,6 %. За виключенням бюджетних галузей низьким податковим навантаженням характеризуються також фінансова діяльність, транспорт і сільське господарство.

Вкрай нерівномірне податкове навантаження на галузі економіки не лише спотворює структуру економіки, а і практично стримує розвиток переробної промисловості, гальмує науково-технічний прогрес. Ця проблема залишається актуальною і потребує ретельної уваги.

5. Валовий внутрішній продукт

На стадії виробництва валовий внутрішній продукт визначають як різницю між випуском у ринкових цінах і проміжним споживанням або як суму валових доданих вартостей видів економічної діяльності та податків на продукти за виключенням субсидій на продукти.

Аналіз динаміки валового внутрішнього продукту (табл. 3, рис. 3) свідчить про значні коливання його приросту. З 1990 року економіка України зазнала декілька кризових періодів, найбільш значними з них були кризи 90-х років і 2009 року.

Криза 90-х років збігалася зі становленням України як самостійної держави, з переходом до ринкової економіки. Усе це не лише ускладнило функціонування економіки, а й створило величезні труднощі у формуванні власної економічної системи. Розрив економічних зв'язків, падіння попиту, переорієнтація на випуск продукції невисокої складності призвели до майже катастрофічного стану. Спад виробництва досяг майже 60 %, велика кількість підприємств працювала на 20–30 % своїх виробничих можливостей. Господарські взаємовідносини значно ускладнилися через проблему неплатежів, через зростання внутрішньої та зовнішньої заборгованості, а темпи

Валовий внутрішній продукт у 1990–2012 роках, млн. грн.
(Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України. Київ, 2013, с. 30.)

Роки	У фактичних цінах		Індекси фізичного обсягу			Індекси-дефлятори
	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу	ВВП	ВВП
	млн. грн.	грн.	у цінах попереднього року, відсотків		відсотків до 1990 р.	відсотків до попереднього року
2000	170070	3436	105,9	106,7	43,2	123,1
2001	204190	4195	109,2	111,1	47,2	109,9
2002	225810	4685	105,2	106,3	49,7	105,1
2003	267344	5591	109,6	110,5	54,4	108,0
2004	345113	7273	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	441452	9372	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	544153	11630	107,3	108,1	67,3	114,8
2007	720731	15496	107,9	108,6	72,6	122,7
2008	948056	20495	102,3	102,9	74,2	128,6
2009	913345	19832	85,2	85,6	63,3	113,0
2010	1082569	23600	104,1	104,6	65,8	113,8
2011	1302079	28488	105,2	105,6	69,3	114,3
2012	1408889	30901	100,2	100,4	69,4	108,0

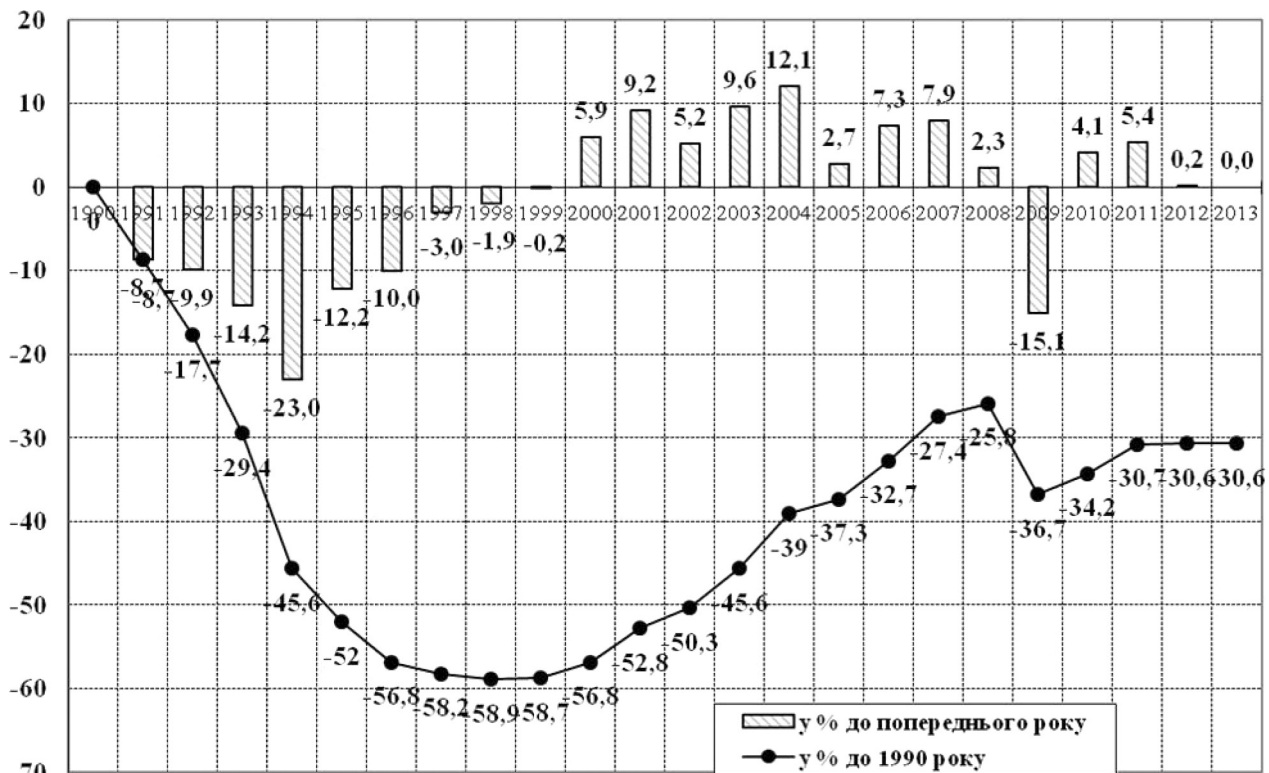


Рис. 3. Динаміка фізичного обсягу ВВП за період 1990–2013 рр.
(розроблено авторами за даними Держстату України)

інфляції в деякі роки обчислювались тисячами процентів. Разом із падінням виробництва мало місце зростання безробіття, старіння матеріально-технічної бази, підвищення загального рівня цін, зниження добробуту населення.

Слід відмітити, що порівняно з великою депресією 30-х років у США економічний спад в

Україні був удвічі більший і утричі довшим. Тому і наслідки спаду ще й досі позначаються на економіці країни, тим більш, що проблем накопичилось занадто багато.

Врешті, у 1999 році довготривале падіння економіки України було призупинено і держава, починаючи з 2000 року, пошла на шлях зростання.

Темп зростання ВВП у 2004 році досяг величини 12,1 %. Це навіть за світовими мірками надто рекордний рівень. Основним фактором, що сприяв економічному зростанню, аналітики називають зростання внутрішнього попиту, сприятливе зовнішнє середовище. Однак вже у 2005 році мало місце уповільнення темпів зростання не тільки через обмеження експортних можливостей, а і через політичну нестабільність.

Світова фінансова криза 2008–2009 років охопила багато країн, у тому числі й Україну. Вона характеризувалася величезними масштабами і глибиною розгортання, охопила фінансову і економічну сферу. Падіння ВВП досягло 15,1 відсотка, скорочення попиту на металопродукцію призвело до зменшення надходження валюти до української економіки. Мало місце надмірне залучення зовнішнього позикового капіталу.

У 2010 році знов почалося економічне зростання, проявилися деякі ознаки покращення економічної ситуації. Головними позитивними зрушеннями були здійснення заходів у напрямі лібералізації економіки і зовнішньоекономічної діяльності, структурної перебудови галузей народного господарства, системи соціального захисту населення тощо. Активізувався процес приватизації. У межах наявних коштів і можливостей держава почала виконувати зовнішні платіжні зобов'язання.

Проте всі ці позитивні зрушення ще були нестійкими, бо продовжували діяти економічні і соціальні фактори нестабільності, особливо значний дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів, платіжного і торговельного балансів. Небувалих розмірів досягла корупція. Відповідно, у 2012 році загальмувалися темпи розвитку, а у 2013 році і зовсім зупинилося економічне зростання. Усе це значною мірою вплинуло на динаміку валового внутрішнього продукту та інших показників.

Загалом динаміка ВВП за роки незалежності не була стабільною і не сприяла досягненню хоча б мінімальних стандартів життя населення розвинених країн.

6. Валова додана вартість

Левову частину ВВП складає валова додана вартість, що є знову створеною вартістю у процесі виробництва товарів і послуг. Починаючи з 2001 року розрахунки ВДВ здійснюються не лише у цілому по Україні, а і за видами економічної діяльності, що сприяє поглибленню аналізу.

У виробництві ВДВ домінує промисловість (добувна, переробна, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води), частка переробної промисловості при цьому складає близько 2/3 від неї.

У складі ВДВ відслідковується стійка тенденція зниження частки сільського господарства,

мисливства, лісового господарства, яка з 16,3 % у 2001 році знизилась до 9,2 % у 2012 році. За цей же період майже в 1,5 рази зросла питома вага торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Постійно зростає частка інших видів діяльності. Найбільш динамічний розвиток спостерігається у фінансовій діяльності та в операціях з нерухомим майном.

Звертають на себе увагу також обсяги випуску галузей ресурсоспоживання, таких як добувна промисловість, сільське господарство. Незважаючи на їх важливість для економіки і суспільства, великі витрати праці і зростання попиту, продукція галузей, що використовують природні ресурси, має занижену оцінку. Вона неповністю враховує ренту за природокористування, що не відповідає вимогам економічної теорії і призводить до недбалого відношення до експлуатації обмежених запасів природних ресурсів. Держава має потребу в поширенні принципу рентного доходу на всі види природних ресурсів та його розподілу за участю держави як власника природних ресурсів. Це дасть можливість упорядкувати ціноутворення і збільшити надходження до бюджету.

У галузевій структурі валової доданої вартості за останні роки спостерігалось стійке зменшення питомої ваги галузей матеріального виробництва і зростання вкладу невиробничої сфери. Ця тенденція була обумовлена як досить високими темпами скорочення виробництва у промисловості, будівництві та інших галузях, так і підтримкою з боку бюджету багатьох галузей сфери нематеріального виробництва, що забезпечувало їх стабільність.

Аналіз динаміки валової доданої вартості та валового випуску свідчить, що, особливо протягом останніх років, додана вартість (тобто оплата праці найманих працівників, включаючи соціальні нарахування, валовий прибуток та змішаний дохід) суттєво відстає від збільшення випуску продукції. Якщо за базу порівняння взяти 2001 рік, коли додана вартість становила 38,5 % від рівня випуску, то у 2012 році вона склала лише 36,2 %. Це зумовлено нарощуванням проміжного споживання, тобто споживання сировини та матеріалів. Розрив між обсягами доданої вартості і випуском продукції особливо посилюється під впливом соціальної та фіскальної політики, а також у результаті значного підвищення цін на газ у 2005–2006 роках.

7. Споживання основного капіталу

Вартість основних засобів, споживання основного капіталу та їх співвідношення у 2000–2012 роках наведені у табл. 4, з якої видна низька ступінь споживання, тобто зменшення поточної вартості основних засобів внаслідок їхнього фізичного і морального зносу або випадкових ушкоджень.

**Вартість основних засобів, споживання основного капіталу та їх співвідношення у 2000–2012 роках
(розраховано авторами за даними [1])**

Роки	Вартість основних засобів, млрд. грн.	Споживання основного капіталу, млн. грн.	Споживання ОК до вартості основних засобів, %
2000	829	30223	2,7
2001	915	34303	2,7
2002	965	36160	2,7
2003	1026	38885	2,6
2004	1141	46576	2,4
2005	1276	50545	2,5
2006	1569	58285	2,7
2007	2047	73071	2,8
2008	3150	87914	2,8
2009	3904	107204	2,7
2010	6649	115338	1,7
2011	7397	125809	1,7
2012	9148	186295	2,0

Останніми роками вона знизилась до 2 відсотків, що відповідає 50 рокам служби основних засобів і сприяє використанню фізично і морально зношених засобів. Якщо у 2005 році ступінь зносу основних засобів у цілому по Україні складала 49 %, то у 2012 році вона зросла до 76,7 %, а це вже наявна загроза для безпеки України.

Теоретично внутрішній продукт повинен виражатися в чистому виді, але замість цього зазвичай прийнято користуватися поняттям «валовий продукт», що пояснюється складністю розрахунку амортизації, а також тим фактом, що валові дані є більш поширеними, їх можна швидше одержати і, як прийнято вважати, на їхній основі легше проводити порівняння між галузями та країнами.

Висновки

1. Існуюча система показників виробництва товарів і послуг у цілому відповідає характеру соціально-економічних завдань, що ставляться перед національним господарством, відповідно його масштабам, складності економічних зв'язків, народногосподарських і міжгалузевих пропорцій, особливостям господарського регулювання в сучасних умовах. Але пошуки щодо її вдосконалення не повинні припинятися, особливо у напрямку більш повного відображення результатів виробництва в цілому по країні і за видами економічної діяльності, а також у напрямках її орієнтації на досягнення високих кінцевих результатів, на економію витрат живої та уречевленої праці.

2. У сучасних умовах, коли економіка України вступила у фазу глибокої рецесії, важливішою проблемою в економічній сфері є поглиблення аналізу і розроблення нових підходів до управління економічними процесами. Сьогодні більшість країн світу реформують власні управлін-

ські системи, спираючись на засади концепції економічної доцільності. І головним тут є використання системного підходу до розгляду складних соціально-економічних систем, до вміння вирішувати конкретні завдання за допомогою детального економічного обґрунтування шляхів досягнення поставлених цілей і необхідних для цього ресурсів.

3. В Україні зараз реалізується кардинальна програма реформ, яка розроблюється на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення й модернізації економіки країни. В економічному плані реформування охоплює широкий набір стратегічних перетворень, у першу чергу за такими укрупненими напрямками:

— створення базових передумов відновлення економіки через стримування інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи;

— формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України;

— модернізація інфраструктури і базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури;

— підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади, перерозподілу прав, обов'язків і фінансів між центром і регіонами.

За таких умов зростатиме попит на нові технології і матеріали, вироби й устаткування, що сприятиме зростанню наукоємності виробни-

цтва. Поступово виникатимуть стимули до імпортозаміщення на ринках машин і устаткування, їх випуск в Україні поступово зростатиме і створюватиме пропозицію цієї продукції на внутрішній і зовнішній ринок.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держстат України. — К., 2013. — 552 с.

2. Національні рахунки України за 2012 рік / Держстат України. — К., 2013. — 200 с.

3. Експрес-випуски Держстату України за 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/nac_r.html.

4. Прогнозування і розробка програм : метод. посіб. / В. Ф. Беседін та інші ; за ред. В. Ф. Беседіна. — К. : Науковий світ, 2000. — 468 с.

УДК 330.14: 330.31

І. І. Бажан

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Анотація. У статті показана роль інтелектуального чинника у забезпеченні економічного зростання країни, проаналізовано тенденції розвитку України, окреслено чинники, що зумовлюють низький рівень інноваційної активності, та вказані основні заходи щодо її підвищення.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальна власність, інноваційний розвиток, знання, інновації.

Summary. The article shows the role of intellectual factors in the economic growth of the country, analyzed trends of Ukraine, outlined the factors that contribute to the low level of innovation activity and shows the main steps for its improvement

Key words: intellectual resources, intellectual capacity, intellectual property, innovation development, knowledge and innovation.

Постановка проблеми. Для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки країни важливу роль відіграють рівень освіти, знань, досвіду та їх практичне застосування. Саме потенціал науки, техніки та технології стає домінантним вектором економічного зростання, формує інноваційний тип розвитку, який здійснюється через сукупність процесів формування. Стратегічне завдання розвитку економіки України, яка визначила свій напрям до європейської інтеграції, має ґрунтуватися перш за все на засадах інноваційно-інвестиційної моделі, в основі якої лежить інтелектуальний ресурс як основний комунікативний ресурс соціально-економічних систем держави.

Для реалізації стратегії відтворювального розвитку інтелектуальних ресурсів держави необхідно забезпечити якісно новий рівень науково-технічного прогресу з ефективним використанням виробничого та кадрового потенціалу, здатного підвищити конкурентні переваги як всередині країни, так і на міжнародному рівні, враховуючи вступ України до Світової організації торгівлі і формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом, де зростання значущості інтелектуальних ресурсів є базовою умовою розвитку системи виробництва.

Аналіз основних напрямів досліджень і публікацій. Економічна наука приділяє значну увагу питанням інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу як одному із вирішальних складових прогресивного розвитку сучасної економіки. Існує значна кількість наукових праць, присвячених цій проблематиці, зокрема можна видокремити дослідження таких вчених, як П. Антохін, Л. Безчасний, С. Вовканич, С. Герасимова, В. Геєць, Ю. Капіца, Т. Ковальчук, О. Кузьмін, І. Мельников, А. Панкрухін, В. Петренко, Ж. Поплавська, О. Сторожук, О. Суходоля, Н. Ушенко, А. Чухно, В. Шевчук та ін.

Огляд сучасних досліджень щодо відтворення та розвитку інтелектуальних ресурсів свідчить про необхідність подальшого вивчення нових теоретичних положень та розробки практичних підходів щодо управління інтелектуальними ресурсами та стимулювання їх потенційних можливостей з метою створення в процесі виробництва інноваційної продукції.

Мета статті — визначити вплив соціально-технічних явищ на розвиток інтелектуальних ресурсів та підвищення інноваційності національної економіки, показати значення і місце інтелектуальних ресурсів у прогресивному розвитку країни.

© І. І. Бажан, 2015

Викладення основного матеріалу. На шляху соціально-економічних перетворень та реформ наукова оцінка багатьох життєвоважливих процесів України визначає шляхи прогресивного європейського розвитку цих процесів і прогнозує їх можливі наслідки. Найбільш вагомими є чинники, які визначають динаміку, необхідну українській економіці в період трансформації і реформування глобалізаційного суспільства, ґрунтуючись на праці людей з притаманною їм працездатністю, між групами, громадянами, територіями, регіонами, країнами, націями.

Технологічні основи соціально-інноваційного державного управління вимагають нових методів і підходів у прогнозуванні, ухваленні управлінських рішень, організації і державного управління інтелектуальними ресурсами. Таким чином, інтелектуальне суспільство зі своїм творчим потенціалом стає центром розвитку життя і повинно знаходитись в постійній взаємодії з інформацією та технологіями, що, у свою чергу, через механізм державного управління призведе до нового соціально-економічного розвитку держави [1, с. 128].

В Україні спостерігається відсутність прозорої ефективної конкурентної складової ринкових умов, адже наявність здорової конкуренції народжує суперництво, розвиток інновацій, розвиток нового інтелекту, який створює новий продукт, який здатний генерувати. Ефективна конкуренція передбачає, що виробничі фактори (земля, праця, ресурси, інтелектуальні ресурси) використовуються в комбінаціях, такий собі конгломерат, який диференційовано об'єднався в результаті об'єднань різнорідних, не пов'язаних між собою за галузевими чи технологічними ознаками. Усі учасники конгломерату зберігають самостійність, але всі ці дії забезпечують максимальну економічну віддачу. Тобто конкуренція є ефективним мотиватором для розвитку інтелектуальних ресурсів, які, у свою чергу трансформуються в нові технологічні процеси, нові технології і результатом цього буде інноваційний конкурентоспроможний продукт, що для держави стане її надбанням і добробутом. Державне регулювання інноваційної діяльності визначить показники економічного і соціального розвитку України, національні та регіональні програми розвитку національного виробництва [2, с. 94].

Як справедливо зазначає Н. Ушенко, інноваційна активність підприємства напряму залежить від людського капіталу, яким воно розпоряджається, та від організаційних зв'язків, що дозволяють його ефективно використовувати й нарощувати. Тому інновації концентруються там, де висока густота спеціалізованих ресурсів для інноваційного розвитку — висококваліфікованих вчених, інженерів, техніків, близькість університетів та інших дослідницьких інститутів. Формування та розвиток інноваційних центрів неможливе без

тісного співробітництва корпорацій і держави при проведенні довгострокової науково-технічної політики [3, с. 46].

На сучасному етапі економічного розвитку важливе значення мають діючі механізми управління та наукове обґрунтування підходів до управління інтелектуальними ресурсами.

Досліджуючи пріоритети науково-технічної та інноваційної політики України щодо сучасних постіндустріальних тенденцій світового розвитку, можемо говорити, що концепція державного управління інтелектуальними ресурсами є невід'ємною складовою соціально-інноваційного державного управління, яке повинно функціонально працювати на випередження, враховуючи інноваційну складову. Аналізуючи роль інтелектуальних ресурсів у процесах формування інформаційного суспільства, можна виявити взаємозалежні між станом розвитку інтелектуальних ресурсів і темпами суспільного прогресу. В умовах трансформації соціальних, політичних та економічних процесів зростає значення інтелектуальної складової життєдіяльності суспільства й людини. На жаль, сьогодні Україна є безкоштовним донором носіїв інтелекту для інших країн.

Аналіз сучасного стану впровадження інновацій в Україні обумовлений недосконалістю нормативно-правового забезпечення процесів інтелектуалізації, невідповідністю сучасного стану освіти й науки тенденціям і завданням подальшого розвитку суспільства.

Так, на кінець 2013 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 13,6 %; протягом останніх 10 років відбулося значне скорочення впровадження таких надзвичайно важливих нових технологічних процесів як маловідходних та ресурсозберігаючих. Насторожує і той факт, що протягом останніх двох років питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової складає лише 3,3 % — ніколи цей показник не був таким низьким (табл.1).

З цього можна зробити висновок, що, попри деякі ознаки зростання, дедалі більше деформується структура економіки, оскільки збільшується питома вага традиційної, а не інноваційної продукції, що може забезпечити якісний розвиток виробництва.

У контексті проголошення України як держави, яка обрала інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки, важливим стає осмислення механізму аналітичної та практичної підтримки функціонування суспільства на основі впровадження інновацій. У інноваційно-інвестиційній моделі економіки, як і в будь-якому іншому трудовому процесі, йде переплетіння багатьох функцій, від координації яких залежить результат. Тому питання управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, як основної складової прогресивного

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах (Держстат України [5])

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігання	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

економічного розвитку та задоволення потреб населення, є надзвичайно важливим.

Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку визначає держава, на основі чого визначаються шляхи стимулювання інноваційної діяльності, які мають здійснюватись через удосконалення управління в науково-технологічній та інноваційній сферах. Таке визначення інноваційної політики передбачає розроблення різних державних програм, великі капіталовкладення у масштабні інноваційні проекти, використання інших прямих форм державної участі в регулюванні інноваційних процесів, у стимулюванні фундаментальних досліджень, від яких залежить місце держави у світовому співтоваристві

та її національна безпека. Цим питанням, на нашу думку, приділяється ще неналежна увага.

За статистичними даними, фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування в Україні (табл. 2) визначається такими показниками: загальний обсяг фінансування у 2013 р. — 9562,6 млн. грн., що має протягом останніх років негативну тенденцію до зменшення цих витрат; власні замовлення — 6973,4 млн. грн., або 72,9 % від загального обсягу; інвестиції іноземних держав — 1253,2 млн. грн., з інших джерел — 1311,3 млн. грн. З державного бюджету у 2013 році виділено 24,7 млн. грн., або лише 0,3 % від загальної суми — це найменше значення за останні 13 років.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності (Держстат України [6])

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн. грн.					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Використання інноваційного потенціалу інтелектуальних ресурсів можливо з використанням різних механізмів і каналів розповсюдження соціальних новацій: цілеспрямоване впровадження, копіювання чужого досвіду, навчання новим зразкам поведінки соціальних суб'єктів та ін. Зміни можуть відбуватися з різною швидкістю, а функція державного управління на цьому етапі полягає в моніторингу і контролі процесу розповсюдження соціальних новацій [7, с. 126].

Сучасність висуває принципово нові вимоги суспільству, які зумовили розгляд інтелектуальних ресурсів як особливої категорії в економічному розвитку. На сучасному рівні розвитку інноваційного суспільства інтелектуальні ресурси є необхідною умовою для удосконалення методів державного управління та механізмів упровадження новітніх зразків техніки і технології, реконструкції виробництва та його модернізації, оновлення системи підготовки і перепідготовки кадрів. Для цього треба чітко визначити місце і роль державного управління в процесах розвитку інтелектуальних ресурсів суспільства, окреслити основні цілі й пріоритети, розробити відповідні заходи щодо розвитку та вдосконалення форм і методів державного управління, розробити механізми та методи їх практичного втілення у життя. Саме цими пріоритетами будуть визначатися темпи, напрями та перспективи економічного розвитку України. Інтелектуально-інноваційний потенціал особи чи групи осіб, духовних та матеріальних цінностей йде на благо людини і людського суспільства. Такий термін, як «інтелектуально-ресурсний потенціал» характеризується спільною здатністю до проявів інтелекту детермінованою кількістю людей як природного джерела запасів і можливостей (ресурсів), які можуть використовуватися, а можуть залишатися незайнятими. Ресурси як основа виробничого потенціалу використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку суспільства [8, с. 26–27].

Питання сутності інтелекту та інтелектуальних ресурсів, їх структури, механізмів управління, методів накопичення й ефективного використання в економіці є ключовими і в подальшому розвитку високотехнологічного устрою життя суспільства. Перед державою постає надзвичайно важливе завдання управління інтелектуальними ресурсами, вивчення їхнього впливу на розвиток економіки як рушійної сили прогресивного людства, що зможе забезпечити перехід суспільства на більш розумний, раціональний рівень еконо-

мічного розвитку. Важливість і актуальність вищезазначеного питання в процесі дослідження, використання інтелектуальних ресурсів та управління ними є головним чинником сталого розвитку суспільства.

Висновки. Соціально-технічні фактори впливу на розвиток інтелектуальних ресурсів реалізуються через політику технічного поштовху, якій притаманні такі характерні риси, як головні цілі, пріоритетні напрямки науково-технологічного та інноваційного розвитку держави і яка реалізується через різні державні програми, що відіграють провідну роль в розподілі ресурсів, визначають напрямки розвитку і змінюють економічну структуру господарського механізму.

Напрацьований досвід має закріплюватися у формальних структурах, нормах і регламентах. З огляду реальних випадків процес інноваційного розвитку вступає в стадію насичення і відносної стабільності. Кожен рівень управління вирішує свої завдання, залежно від мети. На рівні держави зусилля спрямовані на вдосконалення управління.

Література

1. Зербіно Д. Таланти для науки. Як їх шукати? / Д. Зербіно // Віче. — 2000. — № 12. — С. 120–130.
2. Мединська Т. Іноземні і інвестиції як умова економічного росту на прикладі економіки України / Т. Мединська // Вісник НУВГП : збірник наукових праць. — 2005. — № 2 (30). — С. 93–100.
3. Ушенко Н. В. Розвиток людського капіталу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н. В. Ушенко // Вісник Запорізького національного університету. — 2012. — № 1. — С. 45–53.
4. Кіреєва О. Б. Сутність та значення інтелектуальних ресурсів у розвитку суспільства / О. Б. Кіреєва // Актуал. пробл. держ. упр. : [зб. наук. пр.] / редкол. : С. М. Серьогін (голов. ред.) та ін. — Д. : ДФ УАДУ. — 2001. — Вип. 1. — С. 107–114.
5. Держстат України, 1998–2015.
6. Там само.
7. Петренко В. П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : [монографія] / В. П. Петренко. — Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. — 352 с.
8. Гудсков А. К. Інтелектуальний потенціал: загроза руйнування та шляхи її подолання / А. К. Гудсков, М. В. Семикіна // Національна еліта та інтелектуальний потенціал України : тези доп. міжнар. конф., 18–20 квітня 1996. — Львів, 1996. — С. 26–28.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ МАСЛОЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. У статті зазначено, що розвиток інноваційної діяльності має стати невід'ємною складовою частиною реформування економіки країни. Розглянуто питання суті і значення інновацій та досліджено проблеми інноваційної діяльності. Визначено основні умови, що сприяють покращенню інноваційних процесів.

Ключові слова: інновації, інноваційна модель, корпоративний розвиток, харчова промисловість.

Summary. It is established that development of innovative activity should become an integral part of reforming the country's economy. Questions examined the nature and importance of innovation and explored the problem of innovation. Establishes the basic conditions that contribute to the improvement of innovation processes.

Key words: innovation, innovation model, corporate development, food industry.

Постановка проблеми. Основним чинником розвитку економічних систем в сучасних умовах є інновації. Однак для національної економіки залишається реальною проблемою спрямування розвитку внутрішніх процесів на інноваційні орієнтири. Інноваційна діяльність є головним джерелом суспільного прогресу. Конкурентоспроможність конкретної фірми і економіки в цілому визначається не лише обсягами виробництва та експорту, а, насамперед, наявністю інноваційної складової у виробництві. Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку будь-якої країни залежить її роль і місце у світовій економічній системі, стабільність і рівень розвитку національної сучасної економіки і в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні науковці зробили значний внесок в розробку теоретичних проблем формування інноваційно-орієнтованої економіки, створення ефективних механізмів стимулювання інноваційної діяльності, комерціалізації науково-технічних розробок, формування інноваційної інфраструктури, розробки програм та стратегій інноваційного розвитку провідних секторів економіки. Серед них слід відзначити праці О. І. Амоші [7], В. М. Геєця, С. М. Ілляшенка [1], Н. В. Рунчевої [4] та ін. Проблеми інноваційного розвитку харчової промисловості знайшли своє відображення в публікаціях О. І. Дадія, Л. В. Дейнеко [8], Д. Ф. Крисанова, М. П. Сичевського та ін.

Метою статті є дослідження проблеми формування інноваційних моделей корпоративного розвитку з урахуванням галузевої специфіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інновацією на рівні підприємства прийнято вважати кінцевий результат діяльності щодо здійснення нововведень у виді удосконалених чи нових товарів і послуг, технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях їх виробництва і збуту, що сприяють розвитку і підвищенню ефективності функціонування підприємства, на якому їх застосовують [1, с. 12].

Аналіз господарської практики дозволяє зробити висновок про те, що в Україні співіснує кілька моделей корпоративного управління, зокрема: модель «приватного підприємства», модель «колективної власності менеджерів», модель «концентрованого зовнішнього володіння», модель «розпорошеного володіння», модель «з переважанням державного контролю». Цілком очевидно, що українська модель корпоративного управління знаходиться в стадії формування і є перехідною конструкцією, в якій формально наведені елементи різних моделей. Тому виникає питання вдосконалення системи корпоративного управління в Україні [2].

Ефективність корпоративного управління стає вирішальним фактором успішної роботи компанії в ринкових умовах. Для багатьох компаній, фінансових інститутів, бірж і урядів країн ця вимога ринку є на сьогодні однією з головних. За відсутності ефективної структури, що визначає взаємини ради директорів, виконавчого органу та акціонерів, українські компанії та економіка в цілому будуть постійно стримуватися у своєму розвитку нестачею капіталу.

Українські компанії мали можливість конкурувати зі своїми західними колегами на основі позитивного досвіду. Основна умова — інвестування у відновлення інфраструктури, модернізацію виробництва, впровадження управлінських інформаційних систем з метою протистояти впливам зовнішнього ринку і політичних потрясінь. Недостатній розвиток корпоративного управління є перешкодою для залучення іноземних інвестицій та активізації вітчизняної інвестиційної ініціативи. Покращення рівня корпоративного управління є чинником підвищення інвестиційної привабливості та формування вторинного ринку цінних паперів [3]. Тому з метою підвищення рівня корпоративного управління в Україні доцільним є: перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності та Міжнародних стандартів аудиту; введення єдиних принципів

корпоративного управління; законодавче закріплення вимог щодо частки незалежних директорів у Наглядовій раді (для середнього бізнесу частка незалежних членів повинна складати 25 %, для великого — більше 50 %); запровадження єдиної методики регулярного розрахунку і публічного подання індексів корпоративного управління; ініціювання та підтримка, у тому числі фінансова, державою судових позовів з боку міноритарних акціонерів з питань порушень корпоративного управління [4].

Серед пріоритетів розвитку масложирової галузі на 2015 рік — істотне підвищення продуктивності виробництва на основі впровадження новітніх технологій та інноваційних змін в організації виробництва, розвиток підприємництва та інфраструктури обслуговування в сільській місцевості, що забезпечить підвищення рівня зайнятості та створення нових робочих місць.

Основні завдання на 2015 рік: створення умов для подальшого стійкого розвитку харчової промисловості, забезпечення якісно нового технологічного рівня виробництва; підвищення конкурентоспроможності та розширення експортного потенціалу галузі; розвиток основних галузей сільського господарства, забезпечення пріоритетного розвитку елітного насінництва; створення привабливих умов для залучення інвестицій в масложирову промисловість, сприяння приватному інвестуванню у насінництво; збереження та відтворення земельних та інших природних ресурсів, що використовуються у сільськогосподарському виробництві; впровадження з урахуванням принципів районування науково обґрунтованої системи землеробства, ефективних і ощадливих сівозмін, новітніх досягнень аграрної науки; забезпечення державної підтримки програм розвитку харчової промисловості [5].

Інноваційна діяльність в харчовій промисловості здійснюється у різноманітних формах та в різних напрямках, головними з яких сьогодні визнано: розвиток та удосконалення біотехнологій переробки сільськогосподарської сировини, створення нових видів продуктів загального та спеціального призначення, застосування ферментних препаратів та біологічно активних речовин; удосконалення системи зберігання продовольства на всьому шляху пересування сировини і готової продукції — від поля або ферми до споживача, застосування сучасних технологій і обладнання, забезпечення максимального зберігання харчової якості та зниження втрат біологічної цінності продуктів, унеможливлення бактеріального, хімічного і фізичного забруднення; виробництво повноцінних продуктів харчування і високоякісних кормів для тваринництва з побічної сирови-

ни та відходів харчової промисловості; розробка технологій виробництва якісно нових харчових продуктів зі спрямовано зміненим хімічним складом відповідно до потреб організму людини; формування удосконаленої нормативно-методичної бази державного нагляду за якістю і безпекою харчових продуктів і продовольчої сировини, контролю за виробництвом, закупками, поставками, транспортуванням, збереженням і реалізацією продукції, а також для створення умов для виробництва харчових продуктів гарантованої якості; розробка сучасної інструментальної й аналітичної бази для контролю безпеки продовольчої сировини та харчових продуктів.

Основні напрями інноваційної діяльності харчової промисловості у масложировій галузі — впровадження комплексного обладнання для забезпечення повного циклу виробництва олії та похідних продуктів (маргарину, майонезу тощо), а саме: устаткування для сушіння та подрібнення насіння, сепараторів для гідратації, екструдерів-пресів та ліній безперервної рафінації; застосування в технологіях виробництва олій та жирів нових видів каталізаторів; удосконалення технології екстракції олій та виробництва маргарину; використання відходів масложирового виробництва для створення нової продукції; застосування спеціальних технологій для покращення органолептичних і фізико-хімічних властивостей вершкового масла та спредів на основі використання натуральних смакових та ароматичних добавок із натуральної молочної сировини, а також концентрованих ароматизаторів, красителів, антиоксидантів, консервантів, емульгаторів, стабілізаторів структури і вітамінів, організація бази даних цих речовин і рекомендацій стосовно їхнього використання; подовження терміну зберігання вершкового масла та спредів за рахунок сучасних пакувальних матеріалів, які дозволяють підтримувати оптимальний температурний режим вмісту антиоксидантів і консервантів [6].

Засобом розвитку економіки будь-якої держави є нововведення, тобто цілеспрямовані зміни, нові елементи, свідомо впроваджені у виробничу культуру і структуру підприємства. Запровадження пільгових режимів для окремих секторів посилює фіскальний тиск на інші сектори економіки України, спонукає до збільшення внутрішніх позик; продукція високотехнологічних галузей не знаходить збуту в інших галузях через значне технологічне відставання і відсутність мотивації використання, що суттєво знижує синергетичний ефект інновацій. Державне стимулювання інновацій пільговим оподаткуванням та інноваціями без впровадження дієвих стимулів для інвестиційної діяльності (точніше — повного виведення

інвестицій з-під оподаткування) спричиняє припинення розриву між наукою і виробництвом, марнування державних коштів. Така схема є менш ефективною для запровадження інноваційної моделі розвитку, аніж надання податкових пільг для інвестиційної діяльності без пільгового стимулювання інновацій [7].

Сучасні фінансово-економічна та продовольча кризи активізували необхідність створення сучасного ринкового інноваційного сільського господарства, яке здатне забезпечити в повному обсязі потреби населення в продуктах харчування. Тому держава і суспільство мають здійснити масштабні заходи з метою захисту сільськогосподарського виробника від руйнівної сили неолібералізму і створення економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов для спрямування реформ на забезпечення інноваційного розвитку цього найважливішого для нормального життя країни і суспільства сектору економіки. Забезпечити ефективний та сталий розвиток країни можна лише у разі використання найновіших інноваційних технологій, оскільки саме вони здатні вивести економіку країни на новий світовий рівень. Інноваційні можливості регіонів напряму залежать від потенціалу національного господарства, що знаходиться на його території, можливості використання господарської практики досягнень НТП або включення в господарський обіг нових знань [8]. Усе це напряму залежить від дієвості регіональної моделі інноваційного розвитку, її здатності забезпечувати генерування та розповсюдження в часі і просторі інновацій.

Висновок. Процеси корпоратизації та приватизації є невід'ємними заходами політики інституційних перетворень економіки країни. Поетапне дослідження цих процесів дозволяє виокремити причини, здійснити аналіз помилок, а також виділити приховані потенційні резерви і можливості корпоративного сектору економіки в Україні, що в кінцевому підсумку сприятиме розвитку виробничої та соціальної інфраструктури країни.

Література

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. — С. 12.
2. Уманців Ю. Формування української моделі корпоративних відносин / Ю. Уманців // Матеріали VIII Международной научно-практической конференции [Наука в информационном пространстве — 2012] (4–5 октября 2012 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dibpp/2009_8/N4-str10-13.pdf.
3. Венгер Л. А. Еволюція формування системи корпоративного управління: світовий досвід та українська практика / Л. А. Венгер // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1 (67). — С. 26–34.
4. Рунчева Н. В. Формирование инновационных моделей корпоративного развития аграрного производства [Электронный ресурс] / Н. В. Рунчева // Progress in Economic Sciences. — Режим доступу : http://pne.pwz.pila.pl/DOI/11_Rocznik_Naukowy_IE_1-2014_Pychczewa.pdf.
5. Зміни і доповнення до регіональної Програми розвитку внутрішнього виробництва на 2012–2015 роки «Модернізація — стратегічний вибір Полтавщини» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://oblrada.pl.ua/ses/6/15/12.pdf>.
6. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : [монографія] / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко. — К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. — С. 91–94.
7. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / Олександр Амоша // Економіст. — 2008. — № 6. — С. 29.
8. Дейнеко І. В. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості [Електронний ресурс] / І. В. Дейнеко, І. О. Іртишева. — Режим доступу : http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/12_1.pdf.

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Анотація. У статті досліджено існуючий стан сфери охорони здоров'я в Україні, розроблено рекомендації щодо перспектив модернізації і реформування сфери охорони здоров'я.

Ключові слова: модернізація, реформування, сфера охорони здоров'я, національна стратегія.

Summary. The paper investigates the existing state of healthcare system in Ukraine, developed recommendations regarding the prospects of modernization and reforms in the sphere of health.

Key words: modernization, reform, healthcare, national strategy.

Постановка проблеми. Ще у другій половині ХХ сторіччя економіка охорони здоров'я привернула до себе увагу як учених, так і практиків, оскільки здоров'я націй являє собою основний ресурс і неминучу економічну цінність для суспільства. Найбільш гострою соціальною проблемою в Україні є незадовільний стан системи охорони здоров'я. Однак зміцнення здоров'я населення неможливе без підвищення якості та ефективності медико-санітарної допомоги, достатнього рівня забезпечення кваліфікованими медичними кадрами і відповідного рівня фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню дієвих механізмів державного управління сфер та галузей присвятили свої дослідження зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Хучек, А. Валесян, Л. Рошаль, О. І. Амоша, Л. І. Антошкіна, Л. Ф. Федулова, Т. М. Камінська, М. М. Шутов, Д. В. Карамишев, Є. Є. Ковжарова, С. Я. Кондратюк, В. В. Мортіков, А. В. Підаєв, О. Ф. Возіанов, В. Ф. Москаленко, В. М. Пономаренко, В. Ж. Рудий, Є. Л. Черевиков та інші.

Проте аналіз основних досліджень і публікацій підтверджує, що стан СОЗ вимагає застосування негайних заходів щодо її реформування.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо перспектив модернізації і реформування сфери охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Сфера охорони здоров'я відноситься до нематеріальної сфери, по-

слуги якої гарантовані громадянам Конституцією України, а фінансування повинно здійснюватися передусім за рахунок коштів державного бюджету. Однак так було не завжди, і охорона здоров'я в Україні пройшла декілька етапів свого розвитку, які базувалися на історичних моделях управління цією сферою (рис. 1).

Еволюція систем охорони здоров'я була обумовлена пошуком конкретних рішень щодо збалансованого фінансування цієї сфери за умов обмеженості необхідних для цього ресурсів. У зв'язку з цим у світі склалися три моделі фінансування національних систем охорони здоров'я [1]:

1) бісмаркська модель (автор — О. Бісмарк) — ґрунтована на обов'язковому соціальному медичному страхуванні, яка вікористовується в охороні здоров'я Австрії, Бельгії, Франції, Німеччини, Люксембурга, Нідерландів, Швейцарії, Туреччини;

2) беверіджська модель (автор — У. Беверідж) — зоснована на загальному бюджетному фінансуванні, тобто формується за рахунок податкових надходжень. Ця модель розповсюджена в охороні здоров'я Данії, Фінляндії, Ісландії, Ірландії, Норвегії, Швеції, Сполученого Королівства, Великобританії, Італії, Іспанії, Греції, Португалії;

3) модель Семашко (автор — Н. Семашко) — ґрунтована на державно-адміністративній формі фінансування медицини за рахунок видатків з державного бюджету. Модель охорони здоров'я

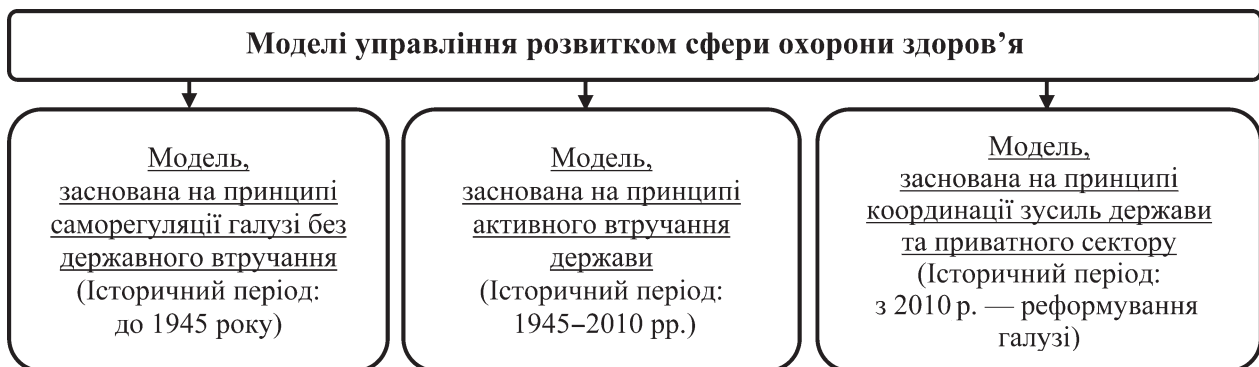


Рис. 1. Історичні моделі управління розвитком сфери охорони здоров'я (складено авторами)

цього типу реалізується у Болгарії, Хорватії, Естонії, Чехії, Польщі, Словаччині, Словенії, Азербайджані, Боснії і Герцеговині, Вірменії, Македонії, Узбекистані, Таджикистані, Білорусі, Грузії, Казахстані, Молдові, Латвії, Литві, Російській Федерації, Туркменістані та Україні).

Проте в умовах ринкової економіки сформувалася ще одна модель фінансування медичної сфери так звана «ринкова модель» організації охорони здоров'я. У цій моделі солідарний принцип оплати медичної допомоги реалізується через механізм добровільного медичного страхування. Вона характерна для Сполучених Штатів Америки. За даними ВООЗ, саме США є світовим лідером за загальними витратами на охорону здоров'я. На медицину американці витрачають близько 16 % від ВВП. Охорона здоров'я там ґрунтується на двох основних державних програмах — Medicare і Medicaid та системі приватних медичних страхових фондів. У абсолютних цифрах США щорічно витрачає на охорону здоров'я понад \$1,8 трлн.

У свою чергу, Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує формувати бюджет системи охорони здоров'я за такою структурою: з держбюджету — 60 % коштів; із коштів медичного страхування, які виділяються працедавцями, — 30 %; з особистих коштів громадян — 10 % [2]. Таким чином, система фінансування охорони здоров'я формує нову модель, таку як бюджетно-страхова.

Прикладом цьому може слугувати застосування подібної моделі фінансування в охороні здоров'я при страхуванні від нещасних випадків на підприємствах вугільної промисловості України (рис. 2).

Отже, впровадження ефективних механізмів фінансування — це важлива складова процесу реорганізації охорони здоров'я, яка передбачає низку кардинальних змін в цій галузі [4].

Якщо розглядати структуру видатків, то можна простежити таку тенденцію: 80 % становить фонд зарплати з нарахуваннями, 17–18 % — оплата комунальних послуг і лише 2–3 % коштів спрямовується безпосередньо на утримання пацієнта.

Але така централізація фінансових ресурсів у державному бюджеті не сприяє ефективності фінансування сфери охорони здоров'я: невисокою є якість лікування, вибір і здійснення інвестиційних проектів у медицині не визначаються оптимальністю. Також негативним є те, що бюджетна система фінансування не є достатньо прозорою.

Основою фінансування медичної галузі багатьох розвинених країн є обов'язкове медичне страхування: люди зобов'язані робити страхові внески до бюджету держави. Об'єктами цього типу страхування є насамперед та частина населення, що працює. Добровільне медичне страхування складає щонайбільше 1 % загальних витрат по галузі. Але впровадження загальнообов'язкової страхової медицини в Україні згідно із Законом України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» № 3612-VI від 07.07.2011 р. заплановано було лише на 2015 р.

Частка бюджетного фінансування за останні десять років в Україні коливається від 57 % до 67 %. За даними досліджень інформаційного порталу «ДиБит» та звітів консалтингової компанії «Pricewaterhouse Coopers», світова статистика витрат на охорону здоров'я неоднорідна (табл. 1).

Бачимо, що витрати на охорону здоров'я в Україні нижчі майже за всіх наших сусідів. Це відбувається через те, що в нашій країні найнижчий рівень ВВП на душу населення. У результаті на медичне обслуговування одного мешканця Укра-

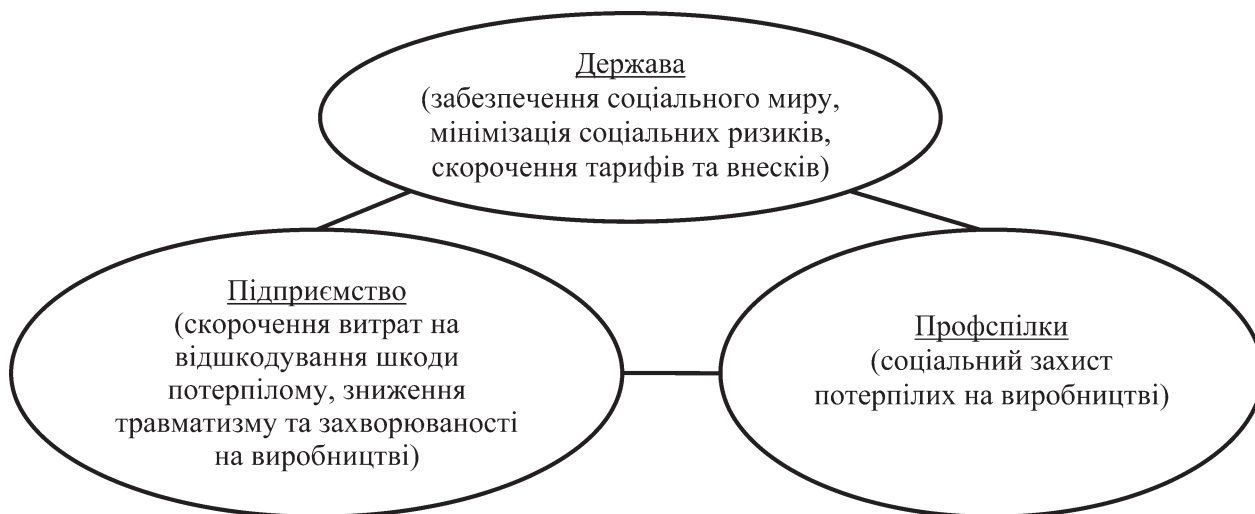


Рис. 2. Система інтересів соціальних партнерів при страхуванні від нещасних випадків на підприємстві [3; с. 169]

Таблиця 1

Загальні витрати на сферу охорони здоров'я [5; 6].

Країни	ВВП % (2013 р.)	ВВП % (2014 р.)	Відхилення +/- (2013— 2014 рр.)
США	17,9	19,4	+1,5
Франція	11,6	11,8	+0,2
Німеччина	11,1	11,5	+0,4
Велика Британія	9,3	9,5	+0,2
Угорщина	7,8	7,8	0
Польща	6,7	6,8	+0,1
Туреччина	6,7	6,7	0
Литва	7,0	7,0	0
Білорусь	5,3	5,5	+0,2
Румунія	5,9	5,5	-0,4
Росія	3,7	3,9	+0,2
Україна	3,4	3,8	+0,4

їни витрачається коштів у 4 рази менше, ніж у середньому у світі та у 13 разів менше, ніж у середньому у Європі.

Відповідно до рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) витрати на медицину мають складати не менш ніж 6 % ВВП країни. У іншому разі, на думку спеціалістів цієї організації, сфера медичного обслуговування не в змозі ефективно виконувати свої функції.

Сьогодні ситуація у СОЗ складається не кращим чином, оскільки забезпеченість цієї сфери фінансами складає дефіцит держбюджету на 30–35 %.

Так, за даними Комітету Верховної Ради України з питань охорони здоров'я, державні витрати на медичне обслуговування одного мешканця країни у 2013 р. склали 1249 грн., або близько \$155. Для порівняння, у середньому у світі цей показник складає \$478, а в Європі — \$1546, що у 10 разів більше, ніж в Україні [7; 8].

При цьому в Україні останнім часом спостерігається стійке зростання бюджетного фінансування сфери медичного обслуговування. Державні витрати з 2005 по 2014 рік зросли більш ніж у 6 разів і досягли 3,8 % ВВП, а витрати з держбюджету у 2014 році виросли на 5,6 % порівняно з 2013 роком (56,7 млрд. грн.) та склали 60,1 млрд. грн [9].

За даними Державної служби статистики України, загальні витрати на охорону здоров'я за джерелами склали у 2014 році: держбюджет — 57,2 %, домогосподарства — 40,2 %, приватні компанії — 2,4 %, донори — 0,2 % [10].

У свою чергу, приватні витрати на охорону здоров'я за джерелами склали: домогосподарства — 93,7 %, приватні компанії — 2,3 %, лікарські каси — 0,2 %, інше добровільне страхування — 2,3 % [11].

Отже, зміцнення здоров'я усіх верств населення неможливе без впровадження відповідних організаційно-економічних заходів.

Головною метою реформи медичної сфери згідно з Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки було поліпшення здоров'я населення, забезпечення рівного й справедливого доступу усіх громадян до медичних послуг належної якості.

У результаті її здійснення передбачалося створення національної системи охорони здоров'я, інфраструктура якої має відповідати потребам населення у медичній допомозі. Це повинно було суттєво збільшити внесок системи охорони здоров'я щодо покращення здоров'я населення держави і підвищити конкурентоспроможність України у цілому та благополуччя її громадян.

Однак під час реформування системи охорони здоров'я в Україні згідно із Законом України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» № 3612-VI від 07.07.2011 р. [12] деякі дослідники пропонували звернути увагу саме на часткову участь пацієнта в оплаті медичних послуг. Така система вимагатиме від особи, яка страхується, вносити певну частку загального страхового внеску. Повністю застраховані особи, які не сплачують за лікування безпосередньо зі своєї кишені, можуть ставитися до послуг як до чогось безмежного або намагаються надмірно користуватися послугами, що стають для них у певному сенсі безоплатними.

Також поряд з обов'язковим медичним страхуванням повинно існувати і добровільне. Цей тип страхування є допоміжним до обов'язкового медичного страхування. Його послугами можуть користуватися ті категорії громадян, які хочуть мати додаткові медичні послуги, що не покриваються обов'язковим медичним страхуванням.

Вагому роль має безпосередня оплата медичних послуг їх користувачами. За даними дослідження, що здійснювалося в Україні, за участю В. В. Мортікова [13], оплата медичних послуг безпосередньо із кишені людей становить у середньому 50 дол. США на рік на кожного громадянина, у т. ч. і немовлят. Отже, витрати усього населення становлять близько 2,5 млрд. дол. на рік.

На думку Є. Ковжарової, це джерело фінансування в першу чергу, має бути спрямоване не на створення дорогих і недоступних для більшості населення медичних послуг, а на перерозподіл коштів. Тобто державні та комунальні заклади можуть пропонувати комплекс медичних послуг, до яких входять догляд, умови підвищеної комфортності, додатковий комплекс реабілітаційних процедур тощо. Заможні люди зможуть скористуватися такою допомогою за рахунок безпосередніх платежів, що призведе до залучення додаткових коштів [14]. У свою чергу, малозабезпеченій частині населення така допомога також має бути доступною, однак за рахунок інших фінансових механізмів.

Внески до системи охорони здоров'я також можуть надходити від спонсорів (окремих осіб, компаній, благодійних фондів). Благодійні програми здійснюються за рахунок благодійних пожертв і спрямовані на фінансування медичної допомоги незахищеним групам населення понад державної гарантії. Благодійні цільові фонди можуть існувати як безпосередньо на медичних підприємствах, так і в товариствах інвалідів, центрах благодійних сімей тощо.

У своїх дослідженнях група вчених у складі А. В. Підаєва, О. Ф. Возіанова, В. Ф. Москаленко, В. М. Пономаренка пропонувала розробку накопичувальних програм. Механізм цього джерела фінансування може бути таким: працівник на підставі договору здійснює внески у накопичувальний фонд. А з настанням відповідного терміну (наприклад вихід на пенсію) він може користуватися медичною допомогою відповідно до програми медичних коштів, у межах якої укладено договір [15]. Специфіка накопичувальних програм полягає у тому, що впродовж усього терміну платежі надходять у добре захищений фінансовий заклад, спроможний дати гарантію збереження вкладів і певний відсоток приросту заощаджень. Після закінчення договірної терміну людина може користуватися будь-якою медичною допомогою у межах накопичених фондів

Отже, проаналізувавши існуючі системи фінансування сфери охорони здоров'я у світі та в Україні, можемо зазначити, що усі вище перераховані типи надання медичних послуг не виключають один одного, а, навпаки, доповнювати.

В Україні необхідно провести реформу охорони здоров'я, особливо у частині фінансування галузі. Для цього потрібно на базі існуючих моделей фінансування охорони здоров'я виробити власну систему, центральним елементом якої буде пошук додаткових джерел фінансового забезпечення, створення ефективної системи їх використання та взаємовигідне партнерство між усіма суб'єктами СОЗ.

Наприклад, одним із реальних механізмів може стати спрямування на потреби медичної галузі частини коштів, отриманих від акцизного збору на алкогольні напої та тютюнові вироби. Також пропонується прибрати соціальні гарантії народним депутатам, що призведе до зменшення видатків державного бюджету і зниження соціальної несправедливості.

Також необхідно привести до ладу роботу Фонду добровільного соціального страхування. Для залучення до фонду якомога більшої кількості осіб та роботодавців необхідно активно застосовувати інструменти податкових пільг.

Наступним пріоритетним напрямом для розвитку СОЗ є перегляд існуючого на сьогодні механізму розподілу ресурсів серед секторів (рис. 3).

Сьогодні сектори розподіляються за статтями (залежно від кількості ліжок у лікарні, відвідувань поліклініки, наявних лікарських ставок тощо), а не в залежності від наданих послуг і результатів лікування.

На думку Є. Л. Черевікова [16], зміни у способі розподілу загальних ресурсів сприятимуть поліпшенню ситуації шляхом виділення коштів на потреби централізованих програм. Пропоновані зміни призведуть до створення багатоджерельної системи фінансування охорони здоров'я, у якій держава гарантуватиме надання певного обсягу безоплатної медичної допомоги, а додаткові послуги надаватимуться державними і приватними закладами за певну плату.

Отже, зазначимо, що історично соціальна сфера в Україні та її розвиток завжди залишалася «утриманцем» бюджетів усіх рівнів. Причому сама ця сфера постійно зростала і вимагала до себе все більшої уваги. Перехід до ринкової економіки найгостріше виявив ситуацію, в якій більшість бюджетів регіонального і місцевого рівнів вияви-

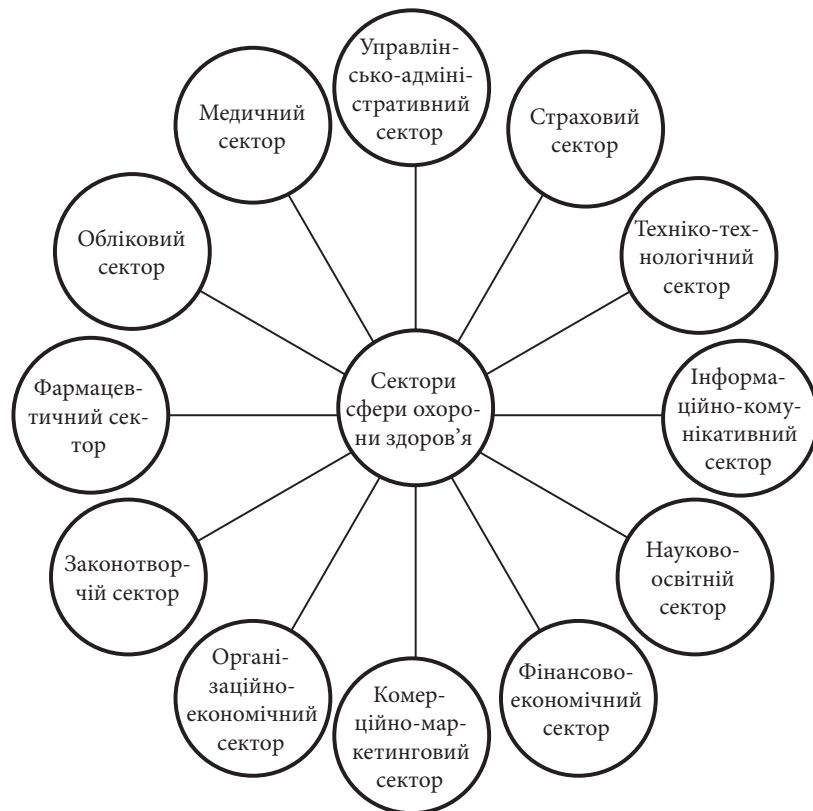


Рис. 3. Сектори сфери охорони здоров'я (розроблено авторами)

лися фінансово неспроможними, що призвело до соціальної напруженості.

На думку В. В. Мортікова, охорона здоров'я є елементом національної безпеки, і тому реформування цієї сфери — одне з головних завдань сучасної України [17].

Ми згодні з С. Я. Кондратюком [18], що в Україні терміново необхідно реформувати систему фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, а саме: знайти такі джерела фінансування, які б у ринковій економіці сформували нову модель, котра б успадкувала переваги наявних у світі систем та дала змогу уникнути їхніх вад і зберегти серйозні переваги колишньої системи — загальнодоступність, безоплатність для деяких верств населення, профілактичну спрямованість.

Отже, сьогодні статус української системи охорони здоров'я має багато недоліків. Таку ситуацію обумовлюють глибинні недоліки, накопичені у національній системі охорони здоров'я через відсутність модернізації, ігнорування потреб населення, невикористання сучасних світових тенденцій, неефективну роботу системи та високий рівень корупції.

Тому під час реформування та модернізації системи охорони здоров'я України мають бути окреслені цілі та принципи, виконання яких допоможе реалізувати соціальні цінності. Право людини на здоров'я повинно базуватися на економічному та соціальному розвитку і політичній стабільності. Україна потребує ефективного функціонування юридичних, фінансових, економічних, структурних, управлінських, організаційних, інформаційних і комунікаційних інститутів із метою досягнення найкращих результатів для здоров'я, фінансової захищеності при отриманні медичної допомоги, оперативного задоволення вимог та очікувань громадян і загальної ефективності галузі.

Запропонована міністром охорони здоров'я України О. Квіташвілі Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015—2020 років є складовою Націо-

нального плану дій з реформування, який був проголошений Указом Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна — 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 та урядом України (Програма діяльності Кабінету Міністрів України, схвалена Постановою Верховної Ради України № 26-VIII від 11 грудня 2014 року).

Мета Стратегії полягає у визначенні ключових проблем системи охорони здоров'я, потенційних напрямів і шляхів їх розв'язання для формування нової державної політики у галузі, включаючи глибинні нормативні трансформації та впровадження нових фінансових механізмів, із метою забезпечення прав людини у сфері охорони здоров'я.

Нова система охорони здоров'я повинна орієнтуватися на такі принципи: гарантований пакет послуг, що доступний кожному громадянину; дотримання національних стандартів якості та професіоналізму; взаємоповага пацієнтів та медичних працівників; співпраця різних секторів економіки, служб, організацій на користь пацієнтів, громад та населення (міжсекторальна взаємодія); співвідношення «ціна-якість» і найбільш ефективне, справедливе та стійке використання обмежених ресурсів; підзвітність громадам і пацієнтам.

О. Квіташвілі пропонує проводити реформування за такими напрямками [19]: формування додаткових джерел фінансування; розподіл функцій покупців та постачальників послуг; об'єднання коштів; перехід від постатейного фінансування до системи оплати за надані послуги; впровадження медичного страхування («Універсальний нестраховий пакет», «Державний страховий пакет»); реформування Міністерства охорони здоров'я; інституційне перепрофілювання та розвиток державно-приватного партнерства; автономність постачальників послуг; контрактування персоналу; навчання та підвищення кваліфікації.

Також надано наступні пропозиції для майбутнього детального плану дій реформи СОЗ (табл. 2).

Висновки. Отже, головною метою реформування медичної сфери згідно Програми економіч-

Таблиця 2

Пропозиції для майбутнього детального плану дій реформи СОЗ (узагальнено авторами за даними джерела [20])

Період	План дій
Короткострокові дії (2015–2016 рр.)	<ul style="list-style-type: none"> Створити під керівництвом МОЗ та у тісній співпраці з Президентом та Верховною Радою механізм для запровадження скоординованих дій на національному рівні з залученням усіх наявних ресурсів. Створити декілька оперативних груп, що будуть основою реформи системи охорони здоров'я, з метою подальшого перетворення стратегії у плани дій. Прискорити законодавчі зміни, покликані дозволити необхідні нагальні дії. Необхідно знайти вирішення питання, пов'язаного зі статтею 49 Конституції України, буквально тлумачення якої виключає проведення будь-якої реформи у сфері охорони здоров'я. Створити Національне агентство з питань фінансування охорони здоров'я, що буде відповідати за закупівлю медичних послуг, яке також здійснюватиме нагляд за фармацевтичними закупівлями в країні. Сформувати систему громадського здоров'я на основі відповідного законодавства. Розробити політику надання цільових пілг малозабезпеченим і хронічно хворим пацієнтам. Розширити практики відшкодування цін на медикаменти у рамках амбулаторного лікування. Розпочати реструктурування закладів охорони здоров'я із урахуванням принципів інтенсивності лікування. Усунути дублювання і скоротити потребу в ліжках відповідно до дійсних норм.

Період	План дій
Короткострокові дії (2015–2016 рр.)	<ul style="list-style-type: none"> Розпочати пробне застосування нових механізмів оплати у центрах первинної медичної допомоги та двадцятих лікарнях. Встановити інституційні принципи самоврядування лікарів. Ухвалити Закон України «Про заклади охорони здоров'я та медичну допомогу (медичне обслуговування)», «Про професійну відповідальність та медичне самоврядування», «Про соціальне медичне страхування».
Середньострокові дії (2017–2018 рр.)	<ul style="list-style-type: none"> Здійснити функціональне реструктурування центральних та регіональних органів управління у сфері охорони здоров'я, підвищуючи кваліфікацію персоналу, який має бути готовий працювати у нових умовах. Продовжувати підготовку персоналу та професійний розвиток. Ввести конкурсну основу для підбору керівників. Дедалі масштабніше використовувати нові механізми фінансування для оплати послуг. Продовжити розробку нових стандартів, що базуються на засадах науково-доказової медицини, уніфікованих клінічних протоколів і маршрутів пацієнта. Розширити систему обліку та звітності шляхом поступового переходу до електронного документообігу через модернізацію управлінської інформації. Розробити нову регуляторну базу для приватно-публічних партнерств у сфері охорони здоров'я.
Довгострокові дії (2018 р. і далі)	<ul style="list-style-type: none"> Схвалити закони про систему управління якістю послуг в охороні здоров'я. Розробити низку законодавчих актів, стандартів, правил та норм системи забезпечення якості медичної допомоги та доступності лікарських засобів. Запровадити ліцензування діяльності лікарів та укладання із ними угод. Розпочати більш масштабне фінансування закладів охорони здоров'я. Продовжити розвиток системи безперервної освіти у сфері охорони здоров'я.

них реформ за 2010–2014 роки були поліпшення здоров'я населення, забезпечення рівного й справедливому доступу усіх громадян до медичних послуг належної якості.

Головною метою подальшої модернізації сфери охорони здоров'я на 2015–2020 рр. має стати підвищення показника умовного здоров'я населення на основі забезпечення доступності медичної допомоги шляхом створення правових, економічних та організаційних умов надання медичних послуг, види, якість і обсяги яких відповідають рівню захворюваності і потребам населення, сучасному рівню розвитку медичної науки, а також наявним ресурсам.

Під час впровадження нової реформи системи охорони здоров'я на 2015–2020 рр. необхідно звернути увагу на відомі типи й джерела фінансування цієї сфери. Впровадження ефективних механізмів фінансування — це важлива складова процесу реорганізації охорони здоров'я, яка передбачає низку кардинальних змін в цій галузі. Для цього необхідно:

— досягнення балансу обсягів державних гарантій надання безкоштовної медичної і лікарської допомоги населенню;

— удосконалення законодавства, яке забезпечує координацію діяльності органів державної влади і всіх суб'єктів, що діють у сфері охорони здоров'я;

— впровадження інновацій у діяльність лікувально-профілактичних установ (управлінських, медичних, маркетингових тощо);

— забезпечення автономії та господарської самостійності медичних закладів;

— сприяння розвитку приватної медицини із сучасною матеріально-технічною базою, придбаною за рахунок позабюджетних джерел;

— розвиток медичної та фармацевтичної науки;

— впровадження нових форм і методів державного санітарно-епідеміологічного нагляду, гігієнічної експертизи, моніторингу здоров'я людей, медико-санітарної освіти;

— формування інституту захисту прав пацієнтів і медичних працівників;

— зниження рівня передчасної смертності населення та реалізація заходів щодо попередження захворювань, які загрожують здоров'ю нації (туберкульоз, ВІЛ-інфекція/СНІД, гепатит, наркоманія, алкоголізм);

— формування реального механізму ресурсного забезпечення пріоритетних напрямів розвитку охорони здоров'я;

— забезпечення розвитку комплексної системи профілактики захворювань;

— забезпечення потреб населення в лікарських засобах і медичних виробках;

— формування системи медико-соціального страхування;

— створення гнучкої цінової політики на ринку медичних послуг;

— формування системи медичної реабілітації та розвитку санаторно-курортних видів лікування;

— впровадження нових організаційно-економічних форм взаємодії держави та інших суб'єктів у СОЗ, таких як державно-приватне партнерство, за якого об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного секторів дозволить акумулювати більше коштів та ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання у сфері охорони здоров'я. Причому від цього виграють і держава, і бізнес-структури, і суспільство, і окрема особа [21];

— орієнтація інвестиційної політики на розвиток матеріально-технічної бази охоро-

ни здоров'я та державної фармації, забезпечення ефективності її використання шляхом комп'ютеризації та впровадження програмних технологій, модернізації обладнання, будівництва і реконструкції об'єктів охорони здоров'я, придбання дорогого устаткування за рахунок коштів відповідних бюджетів.

Модернізація СОЗ дасть змогу:

— освоєння керівним складом нових економічних методів управління;

— впровадження елементів внутрішньо-господарського розрахунку й маневрування ресурсами, що забезпечило б більш раціональне використання матеріальної бази, ліжкового фонду, обладнання;

— розробки і впровадження методики розрахунку вартості медичних послуг;

— підвищення зацікавленість медичних працівників у кінцевих результатах своєї праці тощо.

Отже, у результаті проведеного дослідження доведено, що нова реформа СОЗ при взаємодії бізнес-структур, суспільства та держави повинна включати створення інститутів, механізмів та інструментів щодо адаптації та залучення в цю сферу інвестицій приватного сектору. Це може здійснюватися за рахунок: впровадження державно-приватного партнерства; підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності; запровадження добровільного та обов'язкового медичного страхування; використання коштів венчурних компаній та венчурної благодійності; впровадження лізингу на медичне устаткування; залучення коштів бізнес-структур та приватних інвесторів; використання добровільних внесків пацієнтів тощо.

Подальші дослідження планується присвятити дослідженню впровадження нової реформи сфери охорони здоров'я в Україні за етапами.

Література

1. Ковжарова Е. Особливості застосування найбільш поширених моделей фінансування системи охорони здоров'я. Практичні висновки для України / Е. Ковжарова // Україна: аспекти праці. — 2002. — № 7. — С. 31–40.
2. Карамішев Д. В. Державні механізми формування бюджетних відносин у галузі охорони здоров'я України / Д. В. Карамішев // Статистика України. — 2006. — № 2. — С. 68–72.
3. Мартякова Е. В. Экономический механизм реформирования социальных процессов: страхование, маркетинг, риск-менеджмент : [монография] / Е. В. Мартякова. — Донецк : Институт экономики промышленности НАН Украины. — 2003. — 590 с.
4. Рудий В. Хто ж платитиме за медичні послуги? / В. Рудий // Віче. — 2002. — № 12. — С. 49–52.

5. Державні витрати на охорону здоров'я [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8283>.

6. Статистика стран мира. Расходы на здравоохранение [Электронный ресурс]. — Информационный портал «ДиБит», 2015. — Режим доступа : <http://dibit.ru/statistics/who/rus/health.html>.

7. Расходы на здравоохранение в Украине: [Электронный ресурс] / Пресс-служба Министерства финансов Украины. — 2014. — Режим доступа : <http://www.medpravo.com.ua/news/425>.

8. Ukrain: health profile [Електронний ресурс]. — World Health Organization. — Режим доступа : <http://www.who.int/countries/ukr/ru>.

9. Державний комітет статистики України, 1998–2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

10. Україна: економічний огляд // Світовий банк. — Жовтень, 2015. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.

11. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років / О. Квіташвілі ; Міністерство охорони здоров'я України // Тиждень «Аптека». — № 982 (11). — 23 березня. — 2015. — Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/327094>.

12. Закон України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» № 3612-VI від 07.07.2011 р. [Електронний ресурс]. — Інститут правової інформації ім. Ярослава Мудрого. — 2002–2013. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/anot>.

13. Мортіков В. В. Реформування охорони здоров'я: фінансовий аспект / В. В. Мортіков // Фінанси України. — 2006. — № 10. — С. 79–85.

14. Ковжарова Е. Особливості застосування найбільш...

15. Питання охорони здоров'я населення України / А. В. Підаєв, О. Ф. Возіанов, В. Ф. Москаленко та ін. — К. : Здоров'я, 2003. — С. 140–147.

16. Черевиков Є. Л. Методи державного регулювання фінансових потоків між секторами економіки / Є. Л. Черевиков / Дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : 08.02.03 / Науководослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. — К., 2000. — 187 с.

17. Мортіков В. В. Реформування охорони здоров'я...

18. Кондратюк С. Я. Шляхи реформування фінансового забезпечення медичних закладів України / С. Я. Кондратюк // Фінанси України. — 1999. — № 7. — С. 55–65.

19. Національна стратегія реформування ...

20. Там само.

21. Трикоз І. В. Механізм реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / І. В. Трикоз // Часопис економічних

реформ: науково-виробничий журнал з міжнародною сферою розповсюдження. — Луганськ :

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. — 2013. — № 4 (12). — С. 33–39.

УДК 368.5

В. Г. Настич

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. У статті розглянуто теоретичні аспекти страхування ризиків, які виникають при здійсненні підприємницької діяльності в сільському господарстві, обґрунтовано шляхи покращення законодавчого та фінансового впливу держави в цьому процесі.

Ключові слова: ризик, агробізнес, сільськогосподарське виробництво, агрострахування, страхова премія, договір страхування, застраховані площі.

Summary. Agricultural production is one of the most risky of business activities. The theoretical aspects of the insurance risks arising from the business activities in agriculture, the ways of improving legislative and financial clout of the state in this process.

Key words: risk, agribusiness, agricultural production, agroinsurance, insurance bonus, contract of insurance, insured areas.

Постановка проблеми. Україна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. Аграрний потенціал України з кожним роком привертає все більше уваги великих іноземних інвесторів і банківського сектору. Більшість з них з оптимізмом дивляться на можливості фінансування в розвиток агробізнесу [1].

Однак сільськогосподарське виробництво вирізняється високим ступенем ризиків. Це пов'язане з тим, що воно є сферою діяльності, на успішність якої значною мірою впливають різноманітні погодні та кліматичні фактори, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо [2].

Сучасні темпи розвитку економіки гостро ставлять питання вивчення і ефективного управління ризиками. Будь-яка економічна структура, у тому числі і сільськогосподарське виробництво, належить до категорії імовірнісних систем, схильних до різноманітних ризиків. Ризиком необхідно управляти, тобто використовувати різні методи, які дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикованої події та приймати заходи для зниження ступеня ризику.

Управління ризиками неможливе без попереднього аналізу й оцінки імовірнісних характеристик, які виявляються в процесі аналітичних досліджень. У зв'язку із цим в економічній літературі велика увага приділяється проблемам моделювання ризик-ситуацій, аналізу різних методик оцінки ризику, можливості їхнього застосування в тих чи інших ситуаціях.

Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь економіки, має свої особливості, які зумовлюють певну специфіку проявів ризиків у ньому і які слід ураховувати при дослідженні цих ризиків.

Сільське господарство об'єктивно є галуззю з відносно високим рівнем ризику. Воно має низку особливостей, які обумовлюють певну специфіку прояву ризику та управління ним на аграрних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень. Попри недостатність розвитку ринку страхування сільськогосподарського виробництва і недосконалість законодавства проблемам управління ризиками сільськогосподарських товаровиробників і забезпечення їх системою страхування присвячено праці низки вітчизняних науковців: С. П. Смоленюк, О. М. Калашникова, Т. Й. Сус, О. Гудзя, М. Кульбиди, М. Дем'яненка, А. С. Шолойка, Т. Кулистикової та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання регулювання відносин у сфері страхування з державною підтримкою [3].

Мета дослідження полягає у вивченні теоретичних аспектів страхування ризиків, які виникають при здійсненні підприємницької діяльності в сільському господарстві, обґрунтуванні шляхів покращення законодавчого та фінансового впливу держави в цьому процесі. Метою допомоги держави є розвиток страхової інфраструктури, стандартизація умов страхування, зниження вартості страхових продуктів для сільськогосподарських користувачів та підвищення якості страхових

© В. Г. Настич, 2015

продуктів. Враховуючи, що в агробізнесі підприємства стикаються з багатьма різними ризиками, то для окремих видів ризику потрібно розробляти окремі методи їхнього страхування.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є одним із найризиковіших видів підприємницької діяльності, оскільки залежить від таких факторів, як сезонність, погодні і кліматичні умови, тривалий період обороту капіталу та інших причин.

Одним із найважливіших інструментів мінімізації ризиків сільськогосподарського виробництва є агрострахування. Але аграрії не поспішають страхувати свої врожаї, адже в сучасних умовах агрострахування є недостатньо розвиненим та потребує реформування й удосконалення. Характерними рисами сучасного агрострахування є:

1) низький попит на страхування з боку сільськогосподарських виробників, який спричинений низьким відсотком участі у страхуванні та недовірою сільськогосподарських виробників до страхових компаній;

2) недостатня пропозиція з боку страхових компаній, яка спричинена недовірою страхових компаній до сільськогосподарських виробників;

3) недостатня державна підтримка агрострахування в країні, що може стати однією з основних перешкод на шляху розвитку ринку агрострахування.

Агрострахування розвивалося в усьому світі як головний інструмент управління ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних ризиків. Його перевагами є те, що воно:

— спрямовує допомогу до сільськогосподарських товаровиробників краще, ніж альтернативні види державної підтримки на кшталт прямих виплат при настанні катастрофічних подій;

— при врахуванні певних критеріїв у ході розробки програми страхування не суперечить вимогам міжнародних торгових угод у частині державної підтримки;

— спроможне стимулювати аграріїв до запровадження більш досконалих виробничих процесів;

— сприяє довірі кредиторів, а значить — розширенню доступу виробників до кредитних ресурсів, що у свою чергу сприяє запровадженню нових технологій;

— здатне слугувати платформою для об'єднаних партнерських угод між державними органами та приватним сектором у галузі страхування та перестрахування;

— спонукає до втілення в життя інших ініціатив з управління ризиками в сільському господарстві [4].

Аграрне страхування — один із найефективніших способів управління ризиками. Воно до-

зволяє найкращим чином об'єднувати інтереси учасників ринку аграрного страхування та держави, першочергове завдання якої — забезпечення стабільного економічного зростання добробуту громадян та їхнього соціального захисту.

Покриття ризиків може сильно відрізнятися залежно від типу страхового продукту. Крім того, умови страхування та визначення ризиків за страховими продуктами різних компаній також можуть відрізнятися. Умови комбінованого та індексного страхування визначені в розділі 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [5]. У цьому законодавчому документі встановлено перелік ризиків, в основному погодних, від яких повинні страхуватися культури за договорами субсидованого страхування.

Страхування озимих культур на осінньо-зимовий період передбачає захист від ризиків, які можуть зашкодити культурі або викликати її загибель. Водночас у договорах деяких компаній визначення застрахованих ризиків можуть значною мірою різнитися, і якщо ризикова подія, що настала, не відповідає цьому визначенню або якщо не вдалося зафіксувати відповідність цієї події визначенню ризику, наведеному в договорі, то страхувальник не зможе одержати виплату. Наприклад, вимерзання може визначатися як загибель культур при фіксуванні температури в точці вузла кушіння нижче мінус 17 градусів за Цельсієм. Таке формулювання застосовується в договорах страхування озимих пшениці, ячменя й рапсу, хоча їх стійкість до низьких температур суттєво відрізняється. Зазвичай пшениця витримує більш низькі температури, ніж ячмінь. Тому може статися так, що культура загинула, але регіональний підрозділ Гідрометцентру не підтвердить зниження температур нижче встановленої в договорі межі. У такому разі страхувальник може виплату не одержати.

У договорах страхування культур на весь період вирощування або на весняно-літній період зазвичай наводиться перелік ризиків, від яких застраховані культури. Це в основному погодні ризики, але в покриття також включається вогонь і загибель культур через протиправні дії третіх осіб (наприклад, підпал).

Якщо йдеться про страхування тварин, то договори, як правило, надають клієнтам можливість вибрати кілька груп ризиків або всі запропоновані. Програми страхування тварин переважно дозволяють застрахувати від загибелі або примусового вибою через інфекційні хвороби, нещасний випадок, вогонь (пожежу), природних несприятливих погодних умов і протиправних дій третіх осіб.

В основному страхуються озимі культури (пшениця, ячмінь, рапс, жито) на зимовий період (приблизно 60 % договорів і обсягу премій). Також популярним є мультиризикове страхування

польових культур (пшениця, ячмінь, рапс; соя, кукурудза, соняшник, горох та ін.) на весняно-літній період. Городини і фруктові насадження в Україні практично не страхуються через відсутність попиту й спеціалізованих страхових продуктів. Теплиці теж практично не страхуються.

Велику рогату худобу і свиней страхують в основному при одержанні кредитів, щоб надати тварин у заставу. Страхування доходу (вартість приросту ваги й молока) при страхуванні тварин в Україні відсутнє.

Укладається багато договорів страхування культур від окремих і поїменованих ризиків (град, град-вогонь, град-вогонь-буря), але такі договори укладаються переважно при переданні культур у заставу з метою одержання кредиту. Дані щодо страхування, пов'язаного з кредитуванням, відсутні. Основною метою таких договорів страхування є виконання вимоги Закону України «Про заставу» (заставне майно має бути застраховане), але такі договори в основному носять формальний характер і не надають якісного страхового захисту.

Основні проблеми розвитку страхування сільськогосподарської продукції в Україні:

- недосконалість законодавства, що регулює діяльність зі страхування сільськогосподарської продукції, та обмеженість його дії лише за умови реалізації державної програми здешевлення вартості страхування сільськогосподарської продукції;

- не повністю реалізовані завдання держави щодо управління ризиками у аграрному секторі;

- наявність взаємної недовіри у страховиків, які не мають достатньої інформації для розрахунку ризиків, та у сільгоспвиробників, які не мають впевненості у отриманні страхового відшкодування;

- недостатня кількість стандартних страхових продуктів для страхування різних видів сільськогосподарської продукції, наявність яких дозволяє забезпечити ефективний захист прав сільськогосподарських виробників, що мають невисокий рівень обізнаності у страхуванні;

- низький обсяг пропозиції страхових послуг, які відповідають потребам сільгоспвиробників, та низький обсяг попиту з боку сільськогосподарських товаровиробників на страхові послуги, обумовлений недовірою до страхового ринку;

- низький рівень поінформованості про страхування сільськогосподарської продукції сільгоспвиробників, які сприймають страхування як вимушений засіб для отримання банківського кредиту та/або державної дотації;

- за відсутності системи страхування сільськогосподарської продукції, ефективно функці-

онує, існує високий рівень вірогідності надання прямої державної допомоги сільгоспвиробникам у випадку настання для них надзвичайних подій.

Висновки. Високий рівень ризику в сільському господарстві України потребує кваліфікованого управління, тобто прийняття рішень з урахуванням ризику. На жаль, на сьогодні управлінські рішення в сільському господарстві приймаються практично без урахування ризику.

Сьогодні агрострахування в Україні активно розвивається. Однак, незважаючи на позитивну динаміку, сучасний стан розвитку агрострахування в Україні не відповідає своєму основному завданню — управляти ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та сталого розвитку аграрного сектору економіки. Сформована в Україні система страхування сільськогосподарських ризиків, у тому числі при наданні державної підтримки сільському господарству, потребує удосконалення і має бути спрямована на забезпечення належного захисту інтересів сільгоспвиробників та продовольчої безпеки держави, на стабілізацію виробництва і доходів у аграрному секторі економіки та стимулювання використання кращих здобутків технології сільгоспвиробництва.

З метою успішного і стабільного розвитку агрострахування необхідно вжити низку заходів для вдосконалення законодавчої та регулятивної сфери.

Література

1. Ляшенко Н. В. Перспективи агрострахування та необхідність страхового захисту в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Н. В. Ляшенко. — Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74681>

2. Агрострахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://uaip.com.ua/agrostrakhuvannya-yak-instrument-uprav>.

3. Кульбіда М. Погодні ризики, пов'язані з сільськогосподарським виробництвом в Україні / М. Кульбіда [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.agrorisk.biz>.

4. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ufin.com.ua/analit>.

5. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ

Анотація. Викладено матеріали досліджень, які спрямовані на структурування та систематизацію проблем функціонування аграрного ринку в контексті провадження маркетингової діяльності сільськогосподарської галузі.

Ключові слова: маркетингові стратегії, сталий розвиток, аграрний ринок, аграрне виробництво.

Summary. The presented studies are aimed at structuring and systematization of problems in the functioning of the agricultural market in the context of the implementation of marketing activity of the agricultural sector.

Key words: marketing strategy, sustainable development, integration, agricultural market, agricultural production.

Постановка проблеми. У науковій літературі щодо функціонування аграрних ринків широко використовується термін «стійке сільське господарство» (sustainable agriculture). Але до сьогодні законодавчо встановленого або єдиного визначення цього поняття не існує.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У багатьох публікаціях стійке сільське господарство розглядається як «альтернативне землеробство», що характеризується переходом від техногенної індустріальної системи землеробства до екологічно стійкої системи з мінімальним використанням неоновлюваних енергетичних ресурсів, в якій впродовж тривалого часу зберігається корисність агроландшафту, застосовуються низьковитратні технології, «екологічне землеробство», «біологічне землеробство», «динамічно адаптивне» і «екологічно збалансоване землеробство» з мінімальним використанням матеріально-енергетичних ресурсів нефермерського походження. Зокрема В. П. Неганова, О. І. Підмогильна відмічають багатогранність терміна «стійке сільське господарство», яке не лише зводиться до збереження природних ресурсів, але й означає гідне життя трудівників села. Проте, як свідчить наведений перелік визначень щодо цього терміна, більший упор робиться на екологічний фактор стійкого розвитку.

Стратегічною метою розвитку аграрного ринку виступає ефективне використання природного потенціалу, забезпечення продовольчих потреб і соціального розвитку територій та стабільності їх екологічної ситуації.

Метою статті є визначення напрямів і механізму функціонування аграрного сектору економіки країни, орієнтованих на вирішення завдань стійкого сільського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета стійкого розвитку в аграрній сфері визначена на сесії ФАО [1] в Римі у 1996 р. як «підвищення рівня виробництва продуктів харчування і забезпечення продовольчої безпеки. Для вирішення цього завдання необхідно підтримати освітні іні-

ціативи, використати економічні інновації і розвивати прийнятні нові технології, забезпечуючи таким чином стабільний доступ до продуктів харчування, що відповідають потребі людини в поживних елементах; доступ до них для бідних груп; розвивати товарне виробництво; домагатися скорочення безробіття і підвищувати рівень доходів у цілях боротьби з бідністю; управляти природними ресурсами і захищати довкілля» [2].

Стійкий розвиток аграрного сектору, як й інших галузей економіки, визначається тісно взаємозв'язаними складовими: економічною, соціальною та екологічною.

Основні критерії економічної складової стійкого розвитку аграрної галузі: зростання виробництва безпечних продуктів харчування, задоволення потреб населення в продуктах харчування, забезпечення економічної ефективності виробництва, розширене сільськогосподарське відтворення. Стратегічне об'єднання виробників сільськогосподарської продукції з переробними підприємствами в одну вертикально-інтегровану структуру дозволяє понизити монопольну владу, яка створюється через діяльність посередницьких фірм. У ході інтеграції компанії придбають, як правило, збиткові і малоефективні сільськогосподарські підприємства, що проходять санацію через інвестування, в підсумку підвищуючи рівень ефективності економіки.

Агропромислова інтеграція веде до підвищення рівня концентрації і спеціалізації виробництва, його інтенсифікації, збільшення рівня технічного оснащення та індустріалізації аграрного сектору, його механізації та автоматизації, впровадження новітніх технологій і досвідних методів управління. У результаті агропромислові підприємства збільшують обсяги виробництва, підвищують якість і конкурентоспроможність продукції, а в підсумку і валовий продукт.

Соціальна складова націлена на підвищення рівня і якості життя селян, стабілізацію демографічних і міграційних процесів на селі. Присут-

ність інтеграційних структур в АПК забезпечує реалізацію соціальних програм для працівників компаній та розвиток соціальної сфери на селі, зниження рівня безробіття і т. ін.

У більшості випадків життєдіяльність сільського населення залежить від діяльності місцевих підприємств, отже, треба відрегулювати на законодавчому рівні права і обов'язки жителів населених пунктів, на території яких функціонують агрохолдинги, активізувати можливості відстоювати права жителів, розробити правові механізми регулювання діяльності дочірніх підприємств, встановити рівні, прозорі умови співпраці між інтегратором та інтегрованими підприємствами, удосконалити земельні орендні стосунки.

Екологічна складова включає стабільне, рівноважне природокористування з метою забезпечення на довгострокову перспективу стійкості агросистем, поліпшення якості довкілля і збереження природних ресурсів. Агропромислові інтеграційні структури більш раціонально використовують відходи сільськогосподарської та переробної діяльності (для підвищення родючості ґрунтів, як кормові добавки, в харчовій і фармацевтичній промисловості), вирішуючи екологічні проблеми.

Стійкість аграрного виробництва має специфічні риси порівняно з іншими галузями економіки (рис. 1).

У якості ще одного стратегічного напрямку організації ефективного розвитку аграрного виробництва слід зазначити оптимізацію територіальної структури виробництва, виходячи з природних конкурентних переваг.

Отже, на думку В. П. Неганової, О. І. Підмогильної, реалізація маркетингового потенціалу, формування і розвиток агромаркетингових стратегій підприємств АПК будуть ефективні тільки у рамках регіональної системи агромаркетингу [3].

Процес створення і розвитку маркетингової інформаційної системи слід реалізовувати на двох рівнях — регіональному і національному (рис. 2).

Для ведення процесу створення і розвитку маркетингової інформаційної системи пропонується створити національний інформаційно-аналітичний центр з регіональними відділеннями, який дозволить поєднати державні органи і суб'єкти аграрного ринку різних організаційно-правових форм в єдиний організаційний, інформаційний і комутаційний простір. По-

дібний досвід був запроваджений в Казахстані, де на основі Постанови Уряду Республіки Казахстан № 220 від 28 лютого 2003 року створено АТ «Казагромаркетинг», головною метою якого є підвищення рівня ефективності агробізнесу шляхом забезпечення широкого доступу сільгосптоваровиробників до інформаційно-консультаційних і консалтингових послуг.

Для учасників аграрного ринку АТ «Казагромаркетинг» виконує широкий спектр послуг:

- аналіз ринків окремих сільськогосподарських товарів;
- постійний ціновий моніторинг на сільськогосподарську продукцію;
- консультації з питань агробізнесу по гарячій лінії і в он-лайн режимі;
- розробка і експертиза бізнес-планів і проєктів у аграрній сфері;



Рис. 1. Специфічні риси стійкості аграрного виробництва (розроблено автором)

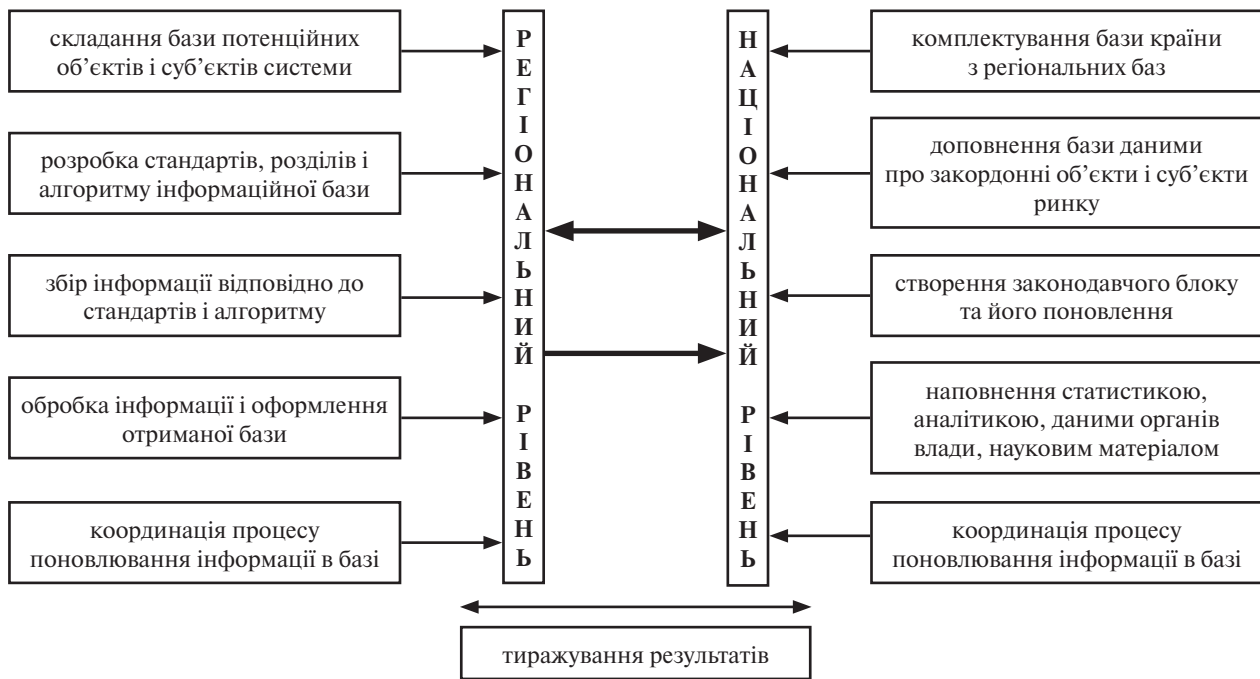


Рис. 2. Рівні та етапи процесу створення і розвитку маркетингової інформаційної системи аграрного ринку (розроблено автором)

- організація навчальних семінарів і спеціалізованих тренінгів;
- проведення виставок і ярмарків сільськогосподарської продукції;
- розробка, впровадження і супровід інформаційних технологій в АПК.

У рамках цього національного центру слід організувати функціональну інформаційно-консультативну службу, з розміщенням хоча би консультанта (якщо не відділ) в регіональних центрах без створення окремого підрозділу. Також необхідним вважається організація взаємодії інформаційно-аналітичного центру з інформаційними, консалтинговими і маркетинговими службами зарубіжжя (наприклад, Асоціація агентств з маркетингу продовольчих товарів у країнах АТР, база даних Agrimis Eastern Europe) для забезпечення доступу вітчизняних сільськогосподарських виробників до зовнішнього ринку.

Матеріал в інформаційній базі доцільно розподіляти по блоках в максимально деталізованому вигляді: в розрізі регіонів, галузей, груп інвесторів, власників агрохолдингів (російські або іноземні та ін.), профільності сільськогосподарських підприємств, видів продукції, потенціалу переробних підприємств та інфраструктури зберігання продукції, бази консультантів тощо. Дані інформаційної системи, за винятком віднесених до державної таємниці, мають бути доступні на безкоштовній основі усім зареєстрованим споживачам.

Отже, забезпечення сталого розвитку аграрних ринків значною мірою залежить від ефективності інформаційного забезпечення, від складу, повноти, оперативності, достовірності, доступності і регулярності отримуваної інформації. До

того ж вже неодноразово вказувалося в оцінках незалежних експертів, у даних наукового аналізу офіційних джерел, в аналітичних дослідженнях на проблему недостовірності існуючої офіційної статистики щодо вітчизняного аграрного ринку.

Ще одним блоком стратегії слід визначити інтеграційний. Він має на увазі подальше інтегрування в аграрній галузі, прискорення інтеграції підприємств оптового продовольчого сектору країни з регіональними виробниками сільськогосподарської продукції і продовольства.

Найбільший ефект у збільшенні виробництва конкурентоспроможної продукції досягається в сільськогосподарських організаціях, інтегрованих з організаціями оптового продовольчого сектору, де усі ланки, починаючи від виробництва сільгосппродукції, переробки, товарної обробки і закінчуючи реалізацією уроздріб, пов'язані одними загальними економічними інтересами.

Стратегічні принципи інтеграції слід наведені на рис. 3.

При утворенні інтегрованих систем в АПК необхідно мати на увазі, що кожна з них має свої переваги та недоліки, які відрізняються по регіонах країни. Найбільш оптимальними будуть кооперативні стосунки, що забезпечать постійні стійкі зв'язки між підприємствами різних форм власності і розмірів по виробництву, переробці і реалізації продукції. Для забезпечення сталого розвитку аграрних ринків маркетингові стратегії корпоративних агроформувань повинні реалізовуватися на мікро- і макрорівнях. Застосування маркетингових інструментів на державному рівні дозволить державі виступити реалізатором ефективного розвитку аграрного ринку [4].



Рис. 3. Стратегічні принципи інтеграції в аграрному виробництві (розроблено автором)

На сьогодні не існує загальнозстановленого визначення маркетингової стратегії розвитку аграрного ринку, більше уваги приділяється розробці маркетингових стратегій на рівні окремих підприємств, дослідження в цьому напрямку не є поширеними. Щодо інтегрованих структур, то можна навести визначення, що дає О. І. Підмогильна, яка визначає корпоративну маркетингову стратегію як стратегію, яка опи-

сує, систематизує і аналізує загальний напрям діяльності об'єднаних за певною ознакою підприємств, розвиток їх виробничо-збутової діяльності, збалансованість портфеля товарів і послуг [5]. Проте воно не є повним та не враховує багато аспектів, виявлених під час проведеного аналізу.

Як визначено під час дослідження, основними блоками стратегії вважатимемо такі (рис. 4).

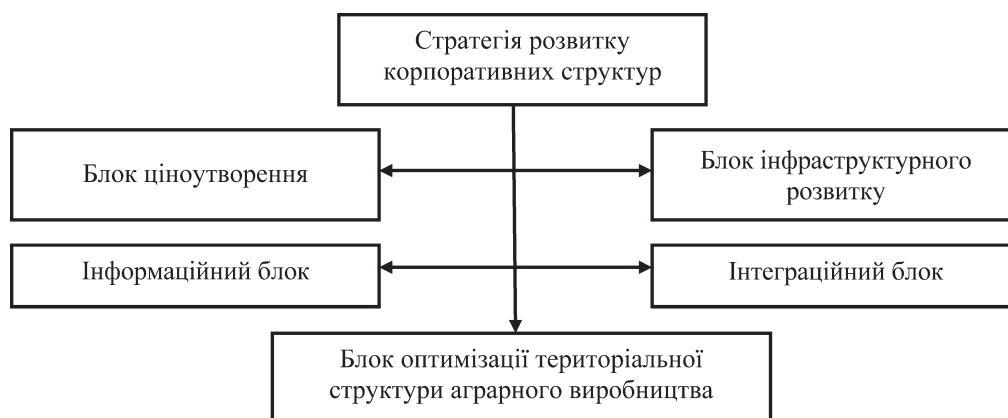


Рис. 4. Структура стратегії розвитку корпоративних структур у напрямку забезпечення сталого розвитку аграрних ринків (розроблено автором)

Висновки з проведеного дослідження. Під стратегією сталого розвитку аграрного ринку пропонується розуміти взаємодію корпоративних учасників між собою та з державою щодо формування основних напрямів і механізму функціонування аграрного сектору економіки країни, орієнтованих на рішення завдань стійкого сільського розвитку.

Література

1. Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) (англ. Food and Agriculture Organization, FAO) — міжнародна організація під патронатом ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fao.org/about/ru>.
2. Promoting sustainable agriculture and rural development — Rome : FAO, 1996 [Електронний

ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org/documents/ecosoc/cn17/2000/ecn172000-7.htm>.

3. Неганова В. П. Формирование и развитие маркетинговых стратегий предприятий АПК : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Неганова В. П. — Екатеринбург, 2000. — 426 с.

4. Рунчева Н. В. Стратегія управління кор-

поративним розвитком сільського господарства / Н. В. Рунчева // Вісник БУМІБ. — 2014. — № 4 (28). — С. 42–47.

5. Подмогильная О. И. Основные подходы к формированию корпоративных маркетинговых стратегий / О. И. Подмогильная // Экономические науки. — 2010. — С. 31.

УДК 332.146.2

Д. І. Соловйов

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА КАТЕГОРИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ

Анотація. У статті на основі теоретичного аналізу розглянуто основи регулювання системи стандартизації засобів розміщення, досліджено принципи застосування міжнародних та національних стандартів сфери туризму, проаналізовано сучасні підходи до системи категоризації засобів розміщення.

Ключові слова: державне регулювання туристичної сфери, стандартизація, категоризація, туристична сфера.

Summary. The article based on theoretical analysis of the basics of the system regulation standards of accommodation, we investigated the application of the principles of international and national standards for the tourism industry, analyzed modern approaches to the system of categorization of accommodation.

Key words: state regulation of tourism industry, standardization, categorization, tourist sector.

Постановка проблеми. Важливим елементом підтримки та подальшого розвитку туристичної сфери України є її інтеграція у світове туристичне співтовариство. Тому постає необхідність відповідності національних засобів розміщення стандартам і нормам Всесвітньої туристичної організації, що використовуються в готельному бізнесі. Органи регулювання туристичної сфери використовуючи та вдосконалюючи стандарти обслуговування, застосовуючи сертифікацію послуг, визначають способи і критерії оцінки якості діяльності об'єктів розміщення і дозволяють створити у споживачів впевненість у тому, що зручності та послуги надаються туристу в рамках чітко визначених норм і правил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ситуація, що склалась навколо сучасної системи сертифікації та стандартизації об'єктів розміщення, є темою численних наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: В. Я. Кардаш, Г. Д. Крилова, М. П. Мальська, Б. С. Мигачев, Дж. К. Холлоуей та інших.

Метою статті є дослідження основ застосування міжнародних та національних стандартів сфери туризму, аналіз сучасних підходів до механізму регулювання категоризації засобів розміщення. Зроблена спроба узагальнити міжнародний досвід у відповідній сфері, а також оцінити перспективи національних туристичних можливостей.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що туризм був визначений пріоритетом у розвитку України протягом всієї незалежності нашої країни, сфера туризму не мала відповідної підтримки (організаційно-економічної, фінансової, соціальної), займаючи серед інших галузей національної економіки другорядну роль.

Механізм державного регулювання туристичної сфери на теперішній час не має стратегічних елементів підтримки та розвитку туризму, в першу чергу, за рахунок відсутності державної політики в туристичній сфері, фінансування, недостатньої регіональної підтримки туризму.

Слід зазначити, що у 2015 році всі державні управлінські функції туристичної сфери в Україні перейшли до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. До цього ця роль була покладена на Державне агентство з туризму і курортів, обсяги делегованих повноважень та фінансування якого не дозволяли повною мірою виправляти існуючі недоліки і вдосконалювати систему стандартизації та категоризації засобів розміщення. Зважаючи на це, Україні необхідно переймати світовий досвід підходу до відновлення довіри до якості туристичних послуг.

Важливою складовою забезпечення розвитку сфери туризму Україні є стандарти, що регламентують вимоги до якості туристичних послуг. На теперішній час в Україні використовуються окре-

© Д. І. Соловйов, 2015

мі стандарти, що регулюють правила надання послуг в туристичній сфері, та велика група загальних. Ці стандарти були прийняті Міждержавною радою країн СНД з стандартизації, метрології і сертифікації у 1995 р., і необхідно зазначити, що вони вже морально застаріли та потребують вдосконалення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку туристичної сфери.

Стандарти мають більше рекомендаційну ніж нормативну спрямованість, роз'яснюючи представникам туристичної сфери принципи формування туристичного продукту та окремих екскурсійних послуг. Ці стандарти зазвичай не містять конкретного механізму реалізації зазначених правил і вимог. Також стандарти не визначають принципи та механізм контролю за додержанням вимог окремих туристичних послуг.

Прийняття у 2011 р. змін до Закону України «Про туризм» в частині обов'язковості категоризації готелів [4] повинні були змінити існуючу ситуацію. Згідно з цим Законом державні органи виконавчої влади спільно з туристичними об'єднаннями повинні були розробити і впровадити нові стандарти, які стануть базою для категоризації об'єктів туристичної інфраструктури. Але недостатнє фінансування та окремі організаційні недоліки не дозволили впровадити ці нововведення до необхідного рівня.

У цілому стандарти, що діють в туристичній сфері, на нашу думку, доцільно структурувати в певні категорії (рис. 1).

У зв'язку з цим якість туристичного продукту (послуги) залежить від роботи багатьох учасників туристичного ринку. Саме тому виникає необ-

хідність оцінки якості обслуговування на туристичних підприємствах. Важливим практичним питанням є забезпечення дотримання якості туристичних послуг вимогам, які формуються відповідно до міжнародних стандартів ISO і спрямовані на досягнення необхідної якості послуг, що надаються споживачу.

Існуючі недоліки в механізмі регулювання стали причиною, за якою окремими фахівцями було запропоновано функції створення і контролю стандартизації та категоризації засобів розміщення покласти на спеціалізовані громадські організації.

Проведений аналіз підходів до стандартизації та категоризації засобів розміщення показує, що серед країн, в котрих стандарти і процедури категоризації встановлюють державні органи, представлені в першу чергу держави з розвинутою сферою туризму (Франція, Іспанія, Італія, Португалія). Для країн, що обрали туризм як одну з основних сфер розвитку економіки (Болгарія, Греція, Словенія), характерна чітка політика державного регулювання в частині стандартизації сфери засобів розміщення, що не передбачає на сучасному етапі відповідного делегування цієї діяльності приватним організаціям. Більшість з країн, що зазначаються вище, передбачають віднесення категоризації до обов'язкових процедур. У цьому аспекті показовий приклад Іспанії — країни, в якій туризм почав розвиватися порівняно недавно, але на теперішній час займає одну з позицій, що лідирують за показником забезпеченості засобами розміщення в Європі і кількості туристичних приїздів. Досягненню даних результатів в першу чергу сприяє якісно сформована державна політика у сфері туризму. У табл. 1 наведено градацію країн за формою впливу країни на систему категоризації та стандартизації у сфері туризму.

Аналіз міжнародної практики дозволяє зробити висновки, що відповідний механізм управління якістю туристичних послуг є базовим для країн, що прагнуть розвивати сферу туризму.

Вдосконалення нормативно-правового забезпечення системи стандартизації та категоризації діяльності об'єктів туристичної сфери України є одним із пріоритетних завдань державного регулювання. З урахуванням специфіки діяльності туристичної сфери, нормативно-правові акти різної галузевої приналежності доцільно систематизувати за ознаками та рівнями з метою отримання комплексної інформації щодо впливу правової бази на об'єкти та суб'єкти туристичної сфери. Серед важливих напрямів вдосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності системи стандартизації та категоризації діяльності об'єктів туристичної сфери України необхідно виокремити такі:



Рис. 1. Структура стандартів туристичної сфери України (розроблено автором на основі [3])

Форма впливу країни на систему категоризації та стандартизації у сфері туризму
(розроблено автором на основі [1])

Країни, в яких стандарти, норми та процедури категоризації встановлюються державними органами	Країни, в яких стандарти, норми та процедури категоризації встановлюються недержавними органами	Країни, в яких категоризація проводиться обов'язково	Країни, в яких категоризація проводиться необов'язково
Болгарія	Велика Британія	Бельгія	Австрія
Франція	Данія	Угорщина	Велика Британія
Греція	Норвегія	Греція	Німеччина
Індія	США	Індія	Данія
Іспанія	Швейцарія	Іспанія	Норвегія
Італія	Швеція	Італія	Росія
Марокко		Швейцарія	Словенія

— вдосконалення законодавчих актів на всіх рівнях регулювання туристичної сфери, формування принципів їх взаємоузгодженості та комплексності;

— розробка нормативно-правової бази щодо визначення правового статусу туристичних ресурсів задля забезпечення ефективного та раціонального використання цих ресурсів у частині створення державного кадастру туристичних територій;

— узгодження законодавчих актів щодо розвитку туристичної сфери України з нормативно-правовими документами українського законодавства;

— адаптація туристичної нормативно-правової бази України до відповідних норм та стандартів ВТО і ЄС.

Головним спрямуванням нормативно-правового забезпечення в частині розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) має бути незмінність форми власності та цільового призначення об'єкта, який споруджується, модернізується чи управляється за допомогою механізмів ДПП, протягом усього строку партнерства; справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів ДПП, а також прибутку між державою та приватним сектором [2].

Відповідно конкретизуючи основні цілі вдосконалення системи стандартизації в туризмі викремимо такі:

— підвищення рівня безпеки життя і здоров'я громадян, майна фізичних та юридичних осіб, державного майна, об'єктів з урахуванням ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, підвищення рівня екологічної безпеки, безпеки життя і здоров'я, флори і фауни;

— забезпечення конкурентоспроможності та якості послуг організацій туристичної сфери;

— сприяння дотриманню вимог технічних регламентів та ін.

До основних цілей вдосконалення системи категоризації об'єктів туристичної сфери віднесемо такі [1]:

— забезпечення якості та безпеки послуг, що надаються з використанням об'єктів туристичної сфери;

— сприяння розвитку внутрішнього і в'їзного туризму за рахунок зміцнення довіри вітчизняних та іноземних туристів до об'єктивності оцінки категорій об'єктів туристичної сфери;

— підвищення конкурентоспроможності національної туристичної сфери;

— допомога українським та іноземним туристам в компетентному виборі об'єктів туристичної сфери;

— гармонізація існуючих в Україні критеріїв класифікації об'єктів туристичної сфери з міжнародними стандартами.

Висновки. Розглянувши діючі в Україні стандарти туристичної сфери, необхідно зазначити таке. Існуючі правові акти формують комплекс рекомендацій для підвищення якості туристичних послуг та інших супутніх послуг, але мають місце і певні недоліки, які необхідно врахувати при формуванні принципів нових стандартів категоризації об'єктів готельного господарства. До недоліків слід віднести такі:

— частина стандартів має більше рекомендаційну, ніж нормативну спрямованість; окремі стандарти не містять конкретного механізму реалізації зазначених правил і вимог;

— більшість стандартів не визначають принципи та механізм контролю за додержанням власних вимог;

— окремі положення стандартів застаріли і не відповідають сучасним тенденціям розвитку туристичної сфери України.

Аналіз міжнародної практики дозволив зробити висновки, що існуючий в Україні механізм управління якістю туристичних послуг потребує істотного вдосконалення, але в цілому є базовим для країн, що прагнуть розвивати сферу туризму.

Вимоги щодо забезпечення якості туристичних послуг повинні охоплювати:

— формування політики у сфері якості;

- організацію роботи з управління якістю;
- аналіз керівництвом функціонування системи якості;
- документальне оформлення системи якості;
- взаємодію зі споживачем туристичних послуг;
- розробку і ведення документації;
- управління процесами;
- контроль і оцінювання якості туристичної послуги;
- аналіз відповідності якості послуг вимогам споживачів;
- здійснення коригувальних дій.

Література

1. Международные стандарты в сфере гостеприимства. Требования ВТО. Особенности их внедрения и поддержания [Электронный ре-

сурс] .— Режим доступа : <http://www.stroimhotel.ru/files/pdf/metodology/metod/06.pdf>.

2. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К. В. Павлюк. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/02.pdf.

3. Про стандартизацію і сертифікацію: Декрет Кабінету Міністрів України № 46–93 від 10 травня 1993 року [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=46-93>.

4. Про внесення змін до Закону України «Про туризм» : Закон України № 1282-IV від 18.11.2003 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1282-15>.

УДК 330.339.1

І. О. Тарлопов,

Ю. І. Сєдова

МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Анотація. У статті здійснено теоретичний аналіз розвитку економічних теорій А. Сміта, Т. Мальтуса, К. Маркса з метою визначення ролі маркетингу в процесі відтворення. Обґрунтовано взаємозв'язок стадій відтворення і елементів маркетингової діяльності. Доведено, що паралельно еволюції виробництва відбувався розвиток і вдосконалення маркетингу як невід'ємної частини ринкової економіки.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, суспільне відтворення.

Summary. Theoretical analysis of development of A. Smith, Th. Malthus, K. Marks economical theories is done to determine the role of marketing in the process of reproduction. Interrelation of the stages of reproduction and elements of marketing activity is substantiated. It is proved that the development and marketing improvement as an integral part of market economy took place parallel to evolution.

Key words: marketing, marketing activities, public reproduction.

Постановка проблеми. Розуміння загальної тенденції розвитку суспільства свідчить, що ефективність маркетингу залежить від взаємопов'язаності вихідних складових і розуміння їх зв'язку. Займаючи передові позиції, маркетингова діяльність завжди знаходиться у взаємозв'язку з багатьма економічними процесами і явищами та поступово стає їх невід'ємною складовою. Вона забезпечує всебічне дотримання інтересів всіх учасників економічного обміну. Яскравим прикладом таких взаємозв'язків є взаємопов'язаність відтворювального процесу і основних складових маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відтворювальний підхід є класичним методом науко-

вого аналізу, витоки якого пов'язані з науковими працями А. Сміта, Т. Мальтуса, Дж. М. Кейнса, Ф. Кене, К. Маркса та ін. Подальшого розвитку теорія відтворення набула в радянській економічній науці, зокрема в наукових працях В. В. Новожилова, А. І. Ноткіна, С. Г. Струмиліна та ін. Добре відомими є праці й сучасних українських вчених. Враховуючи постійну еволюцію суспільства, ця теорія завжди потребує постійних доповнень, збільшуючи поле досліджень на теренах науки. Проблеми ефективного маркетингу є предметом досліджень класиків маркетингу й вітчизняних вчених, зокрема: О. М. Азарян, Р. Аселя, Л. В. Балабанової, А. В. Войчака, С. С. Гаркавенко, В. В. Герасимчука, Е. Н. Голубкової,

© І. О. Тарлопов, Ю. І. Сєдова, 2015

Е. П. Голубкова, П. Діксона, П. Друкера, Ф. Котлера, І. І. Кретова, Н. В. Куденко, О. М. Куценко, Ж. Ламбена, А. Ф. Павленко, І. В. Петенко, Л. О. Попової, А. Н. Романова, В. Д. Секеріна, Э. А. Уткіна, О. О. Шубіна та інших. У їхніх роботах висвітлено глобальну сутність, значення і деякі аспекти практичного освоєння цієї концепції. Проте залишаються до кінця невивченими питання, пов'язані з процесом відтворення.

Мета статті — визначення зв'язку стадій відтворювального процесу із елементами маркетингової діяльності для найбільш чіткого усвідомлення його ролі.

Виклад основного матеріалу. Процес відтворення охоплює чотири фази суспільного виробництва: обмін — фізичне переміщення ресурсів від постачальників до виробників; виробництво — взаємодія предметів і засобів праці, в результаті чого з'являється продукція; розподіл — визначення частки виробів, що мають бути реалізовані; споживання — використання результатів виробництва для задоволення потреб. Ця класична точка зору є найбільш поширеною й перевіреною. Своєю появою вона зобов'язана аналітичній обробці різних трактувань відтворювального процесу існуючих теоретичних конструкцій в певні проміжки часу. Враховуючи вплив маркетингової діяльності на процес виробництва, можна дійти висновку, що поряд з еволюцією виробництва відбувалася й динамізація самого розвитку і вдосконалення маркетингу із подальшим його розвитком та удосконаленням як елемента ринкової економіки.

Досліджуючи процеси відтворення у своїй теорії А. Сміт обґрунтував необхідність подальшого розвитку і розширення трактувань самої категорії «відтворення», а в якості його складових, крім традиційних споживання і виробництва, виокремив ще й розподіл. Його він вважав стихійним, а виникнення обґрунтував результатом дії ринкових механізмів [1].

Паралельно дослідженням А. Сміта в Англії вже відбувались інші прогресивні події, які створили всі умови подальшого розвитку капіталізму: активізація процесу розвитку мануфактур; формування прошарку великих підприємств; використання інноваційних технологій тощо. Отже, були створені всі передумови для встановлення системи вільної конкуренції. Головною характеристикою виробництва стає його прибутковість. «Класичні» прийоми маркетингу починають використовуватись більш частіше. Гнучка політика ціноутворення сприяє створенню окремих сегментів для великих товаровиробників на ринку і витісненню малих. Автоматично підвищується рівень мотивації для збільшення обсягів виробництва, значно розширюється спектр технологій, що використовуються у виробництві, домінуючими серед них домінують

інноваційні. У більшості випадків це призводить до монополізації ринків і перевазі зв'язків з владою і політичного лобіювання інтересів над маркетинговою діяльністю. Таким чином, незважаючи на зменшення своєї актуальності, маркетинг почав розвиватися як явище, розширюючи при цьому свою сферу діяльності.

Період життя А. Сміта став цілою епохою — епохою масового споживання типових товарів, спрямовуючи при цьому маркетингова діяльність господарчих суб'єктів спрямовувалась не на окрему людину, а на більш перспективні сегменти ринку. Його твердження в «Дослідженні про причини багатства народів» про регульовальний характер ринку стає істотним вкладом у тогочасну науку. Велика кількість індивідів, керуючись своїми егоїстичними мотивами, отримали можливість через ринок передавати необхідну інформацію про свої потреби. Отже, потреба безпосередньо стає об'єктом маркетингової політики, а «невидима рука» ринкової координації сприяє формуванню рівноважних цін, забезпечуючи при цьому відповідність між потребами та виробництвом із урахуванням договірних аспектів елементів маркетингового комплексу. Скоріше за все, основу теорії А. Сміта складає тільки просте відтворення, за якої споживання не передбачає нагромадження на відшкодування вартості засобів виробництва, тому що, на його думку, будь-яка частка ціни має бути складовою прибутку іншого суб'єкта. Таким чином, масове задоволення потреб індивідів автоматично забезпечує відтворення всього суспільства, встановлюючи між двома останніми пряму залежність. Однак учений підкреслював, що мотиваційний механізм суспільства діє в його інтересах тільки в межах певних інституцій [3]. Таким чином, теорія суспільного відтворення А. Сміта діє тільки в діапазоні інституційних положень, що обґрунтовує необхідність ініціації маркетингових заходів з боку держави. Зокрема, нормативних актів, які підвищать ефективність функціонування ринкової системи, а основу процесу передання суспільству повинні складати маркетингові комунікації.

Їх основними формами можуть бути: офіційна інформація (різноманітні нормативно-правові акти; збірки законів, постанови уряду, приватні оголошення як мінімум), що має бути оприлюднена в друкованих виданнях, роль яких виконують спеціалізовані ЗМІ. Такий вид комунікацій був доступний тільки для освіченого населення, що має можливість регулярно здійснювати перегляд преси. Неофіційна інформація масового характеру — інший вид комунікацій, що ґрунтувався на чутках, які досить швидко розповсюджувалися шляхом оголошення в місцях масового скупчення населення (як приклад — ринкові площі).

Т. Мальтус надав теорії А. Сміта нової траєкторії розвитку. Його теоретична конструкція не

відрізнялася значною революційністю, але була доповнена елементами державного регулювання. Учений вважав, що механізм регулювання відтворювального процесу повинен складати не тільки ринок, а й держава в особі уряду.

Він довів необхідність постійного моніторингу, маркетингових досліджень і прийняття адекватних маркетингових рішень з боку суб'єктів ринкової економіки. Держава має забезпечувати відповідність темпів приросту населення темпам зростання виробничих ресурсів на засадах ефективно розподільної та договірної політики [5], реалізуючи свою соціальну функцію. Незважаючи на те, що цей період характеризується формуванням ринкової економіки із системою досконалої конкуренції, у ряді випадків держава обмежує свободу і конкуренцію на ринку певних товарів, виконуючи функцію координатора під час розподілу цих продуктів.

Одна з найбільш вражаючих спроб синтезувати закони громадського руху була зроблена в працях К. Маркса. Як і інші сучасні йому економісти, учений розуміє «відтворення» суспільства в першу чергу як відтворення суспільного багатства і пов'язане з ним відтворення загальної структури економічної системи. Слід зауважити, що в його схемі відтворення беруть участь два основних класи — власники капіталу і робітники, а одержувачі ренти, важливі для Д. Рікардо та його попередників, виключаються. Саме з ім'ям К. Маркса пов'язана поява нових ланок у загальному ланцюжку досліджень процесу відтворення. Цей період часу характеризується динамічним розвитком відтворювального процесу і появою значної кількості точок зору щодо змін його окремих елементів [5].

Виробництво в цей період перейшло на стадію модернізації, під якою ми розуміємо сукупність змін, які сприяють більш раціональному використанню ресурсів та поступовому збільшенню обсягів виготовленої продукції без погіршення показників якості. На цій стадії вплив маркетингової діяльності полягає у прагненні сформувати новий імідж виробника, популяризувати його в рекламних повідомленнях шляхом розповсюдження необхідної інформації якомога більшої аудиторії, та розширенні такої складової, як науково-технічна діяльність. Збільшилась швидкість морального застарівання виробничих технологій, відповідно підвищивши значення споживачів як головного джерела інвестицій. Відповідно трансформувалися й погляди на споживання. Споживачі отримали можливість вибору товарів у множині значної кількості конкурентних варіантів на фоні повної інформованості. Крім ефективної організації системи торгівлі, маркетинг отримав нову роль організації сервісного обслуговування клієнтів та надання більш широкого спектру додаткових послуг.

Таким чином, маркетинг став явищем різновекторним та багатограним, що сприяло збільшенню його частки в загальному обсязі процесу відтворення. Маркетингова діяльність почала відображати всі трансформації відтворювального процесу, перетворюючись при цьому на сукупність елементів, динамічно змінюються.

Застосовуючи діалектико-матеріалістичний підхід, метод сходження від абстрактного до конкретного, К. Маркс процес виробництва капіталу розглянув як єдине ціле, окремо виділивши виробництво продукції I і II підрозділів. Попередники ученого обмін розглядали як безпосередній процес, який виник в результаті відносин між його учасниками. К. Маркс розглянув непрямий обмінний процес, що відбувається через канали розподілу [4]. Фактично ним розглядалося два види обміну: обмін всередині галузей виробництва товарів промислового призначення і предметів народного споживання (підрозділи I і II) та обіг грошових коштів і товарів між цими підрозділами. Система двох підрозділів характеризується об'єктивними кількісними та якісними пропорціями, відображаючи при цьому зв'язки і залежності відтворення всієї нації. Отже, дозволяє досліджувати пропорції відтворення матеріального виробництва, обмінні процеси між двома підрозділами, що забезпечують відшкодування, нагромадження і споживання (продуктивне та індивідуальне) в кожному з підрозділів окремо і в усьому суспільному виробництві одночасно (рис. 1).

Таким чином, з точки зору цієї теорії найголовнішими слід вважати інструменти договірної і розподільчої політик, вони безпосередньо пов'язані з вартісним аспектом обміну і формуванням каналів розподілу, які безпосередньо забезпечують розширене відтворення. Однак при умовному розподілу виробництва на дві частки відбувається своєрідне моделювання сфери використання окремих інструментів. Зокрема, в теоретичному сенсі практично не використовуються політика розміщення продуктивних сил і політика місцезнаходження споживачів і ринків. Суспільний капітал розглядається як сукупність взаємопов'язаних за допомогою ринкового механізму індивідуальних капіталів. Відтворення суспільного капіталу, за К. Марксом, відображає його рух у сферах виробництва та обігу. Відтворення передбачає певну пропорційність, тобто співвідношення між структурами виробництва і суспільних потреб. Незважаючи на вищезазначене, слід констатувати, що саме марксистська теорія надає можливість для обґрунтування ефективності використання елементів загальної маркетингової політики як умови розширеного відтворення. Під впливом прообразу цінової політики формується система ціноутворення, яка є максимально наближеною до сучасності. Основу

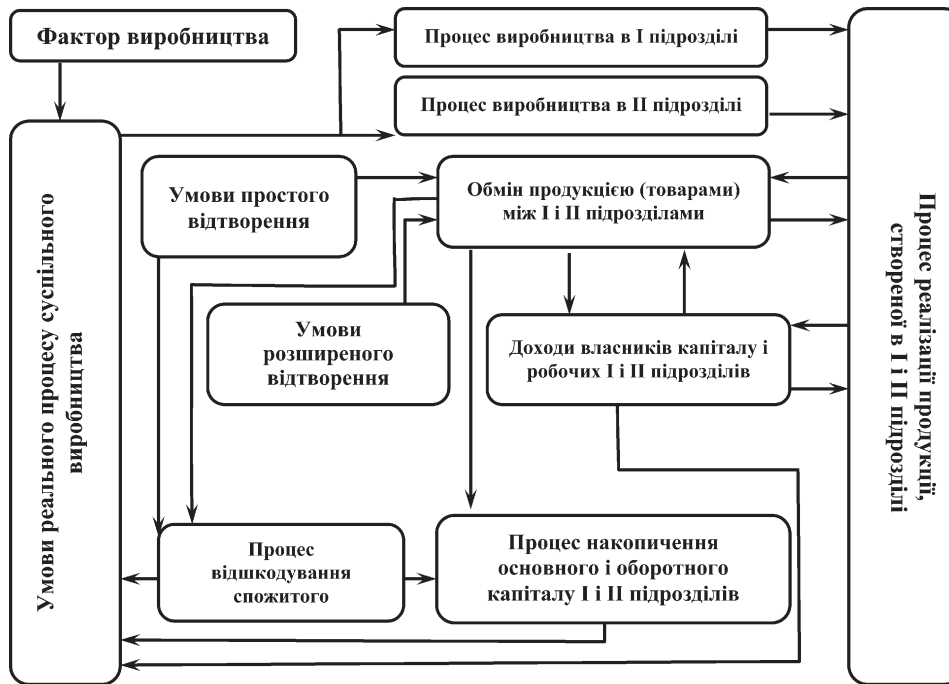


Рис. 1. Схема процесу суспільного відтворення за моделлю К. Маркса [4]

дій підприємства став складати розмір бажаного прибутку. Асортимент продукції доповнюється тільки товарами, які здатні приносити максимальний прибуток. За рахунок збільшення розмірів виробництва формуються основні конкурентні переваги, завдяки поступової максимізації починає спрацьовувати ефект масштабу.

Продовжуючи подальші дослідження наукової спадщини засновника «політекономії пролетаріату» відзначимо, що згідно з його доктриною суспільний продукт за натуральною формою має бути розподілений на засоби виробництва — ця продукція складає I підрозділ, і предмети споживання — II підрозділ, а за вартістю відповідно на фонд відшкодування спожитих засобів виробництва (C) і новостворену вартість ($V + m$), тобто необхідний і додатковий продукт. Умови проходження суспільного відтворення відзначені формулами (знак рівності — для простого відтворення, а нерівності — для розширеного) [4]:

$$I(V + m) > II C$$

$$I(C + V + m) > I C + II C$$

$$I(V + m) + II(V + m) > II(C + V + m).$$

Таким чином, основу цих формул складає усвідомлення потреби у відповідності натуральної форми продукту його економічним функціям, а з точки зору маркетингу — кількісних розмірів продукту потребі в ньому. В підсумку слід констатувати, що вищенаведені формули відображають необхідність пропорційного розподілу засобів виробництва і суспільної праці між двома підрозділами суспільної продукції.

Подальший розвиток теорії суспільного відтворення був відзначений у працях Дж. М. Кейн-

са. Критикуючи закон Сея про тотожність попиту та пропозиції, він дійшов висновку, що ринок в більшості випадків не завжди забезпечує економічну рівновагу без втручання держави під час збалансування попиту і пропозиції. Тим самим учений обґрунтовував необхідність розширення сфер застосування інструментів державного маркетингу. В той же час слід відзначити, що у його теорії державне втручання розглядається тільки як короткотерміновий період за умов кон'юнктурної спрямованості. На думку Дж. Кейнса, основним засобом стимулювання є державні витрати на громадські роботи, закупівлю військової продукції, у тому числі й за рахунок дефіцитного фінансування. Отже, процес відтворення за своїм змістом стає максимально наближеним до сучасних умов ведення бізнесу. Хоча й концептуальних змін у ньому поки що не спостерігається, маркетингова діяльність в кожному з окремо взятих елементів відтворення набуває все більшого значення. Спектр функцій, які були покладені на маркетингову діяльність на попередніх етапах, значно зростає, а сам маркетинг ототожнюється зі своєрідним світилом, промені якого попадають у «дзеркало рятівника», де об'єктивно відображаються всі переваги і недоліки підприємства порівняно із конкурентами, й у підсумку надає можливість подальшого розвитку сучасній течії маркетингу — бенчмаркетингу. На стадії розподілу на маркетинг покладається функція механізму інтегрування, головна мета якого — поєднувати у єдине ціле інтереси споживачів і виробників. Трансформація сфери споживання відзначалась більшою різноспрямованістю: переходом від масового спожи-

вання на більш індивідуалізоване; формуванням груп споживачів з урахуванням їх можливостей; поглибленою сегментацією з урахуванням споживчих замовлень. Таким чином, маркетинг дає змогу адаптувати виробництво товарів під групи споживачів з різним рівнем доходу, соціальним статусом, смаками й уподобаннями, а використання його прийомів підвищує їх лояльність до конкретної організації.

З часів Великої депресії теорія відтворення приймає форму теорій економічного зростання. Оскільки відтворення може бути різним, то теорії зростання стають більш диференційованими та вимушені враховувати негативне, нульове і позитивне зростання. Національні економіки більшості країн почали орієнтувати свій подальший розвиток на інтенсивний тип зростання. Інтенсивне розширене відтворення взяло за основу тип економічного зростання, що ґрунтується на використанні сучасних факторів виробництва які мають кращі кількісні та якісні характеристики. Автоматично це призвело до збільшення масштабів виробництва, підвищення якості продукції, продуктивності праці, ресурсозбереження, більш ефективного використання матеріальної бази.

Подальша інтенсифікація процесу відтворення призвела до його перебудови й формування якісно нових пропорцій поєднання його частин та висунула нові вимоги до системи маркетингу. Необхідність врахування соціально-економічних чинників примусила підприємство своєчасно корегувати маркетингову програму щодо вдосконалення організації виробництва й підвищення його ефективності, остаточно формуючи маркетинг взаємодій. Його система стала враховувати вплив чинників, які мають різноспрямовані тенденції розвитку. Доцільно відзначити, що для кожного конкретного випадку виробляється особлива, характерна тільки для певної ситуації програма дій. Разом з тим система маркетингу взаємодії передбачає розробку загальних стратегічних програм, в якій кожній програмі надається окреме значення на шляху досягнення головної мети. Під час її реалізації може мінятися пріоритетність орієнти-

рів, впливовість різних факторів, проте кінцева мета — задоволення потреб споживачів — залишиться незмінною.

Висновки. Таким чином, маркетинг охоплює весь процес відтворення — від створення продукту до його кінцевого споживання. У процесі розвитку теорії суспільного відтворення змінювалася роль складових маркетингу. Сучасний розвиток економічних систем свідчить про активне використання елементів комплексу маркетингу для забезпечення окремих ланок відтворювальних процесів у ході інтенсифікації економічного зростання.

Література

1. Балабанова Л. В. Управління маркетинговою діяльністю підприємства / Л. В. Балабанова, Н. М. Гуржій ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Баранівського. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. — 184 с. : табл. — (Школа маркетингового менеджменту).
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак ; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» — К. : КНЕУ, 2012. — 328 с. : табл.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. — 4-е вид., допов. — К. : Лібра, 2006. — 717 с. : іл., табл.
4. Історія економічних учень : підручник / [Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.] ; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко — К. : КНЕУ, 2001. — 564 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: как создать, завоевать и удержать рынок. / Филип Котлер ; [пер. с англ. В. А. Гольдича и И. А. Оганесовой ; ред.: Г. Б. Трифсик, Е. Е. Харитоновна, С. В. Турко]. — 4-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 293 с. : ил., табл.
6. Стратегічний маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності підприємств Північноприазовського регіону : [монографія] / Л. І. Антошкіна, І. О. Тарлопов, Є. С. Денисов, Д. І. Соловійов. — Донецьк : Юго-Восток, 2012. — 182 с.

УДК 338.46:640.4

Г. С. Скобелева,

О. В. Єлісєєнко

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Анотація. У статті наведено аналіз основних статистичних показників розвитку готельного господарства України. Визначено основні проблеми розвитку національного готельного господарства та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: готельне господарство, готель, конкурентоспроможність, готельний бізнес, стратегія розвитку.

Summary. In the given article the analysis of main statistic index of the Ukrainian hotel industry is presented. The main problems of national hotel industry development and ways of their solution have been worked out.

Key words: hotel industry, hotel, competitive ability, hotel business, development strategy.

Постановка проблеми. Готельний бізнес є основою складовою туристичної галузі України. У сучасних умовах розвитку туризму особливої актуальності набуває питання розвитку готельної індустрії. Значення готельного бізнесу полягає в тому, що ця галузь формує обсяг робіт для туризму, транспорту, роздрібної торгівлі, суспільного харчування, страхування, культури та мистецтва, архітектури та проектування, екскурсійного обслуговування, рекламної індустрії. Інтенсивний розвиток цієї сфери надасть нові робочі місця, додаткові надходження до бюджету, дозволить сформувати позитивний туристичний імідж окремих регіонів та країни в цілому, тому визначення перспектив розвитку готельного господарства України є актуальним для сьогодення. У сучасних умовах готелі змушені боротися за «місце під сонцем», а за наявності можливості — прагнути до розширення свого бізнесу. На теперішній час підприємства готельного господарства України розвиваються нестабільно, зі значним ступенем ризику для свого функціонування. Це відбувається тому, що туристичний попит носить сезонний характер, ціни на послуги з кожним роком ростуть, а самі послуги змінюються і вдосконалюються, що вимагає швидкої реакції від суб'єктів готельного бізнесу та залучення додаткових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій та перспектив розвитку готельного господарства України приділяється в наш час значна увага. Так, Г. П. Вітавська і В. М. Тупкало [1] розглядають проблеми та тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні, пропонують шляхи удосконалення системи управління готельним комплексом на базі стратегії розширення бізнесу, Ю. Я. Опанашук [2] аналізує сучасні проблеми розвитку готельного господарства України, вирішення яких дозволить йому стати провідним фактором стимулювання туризму. Значний внесок у дослідження проблем розвитку, управління та функціонування готельного господарства зробили вчені:

К. Каспар, Й. Кріпендорф, Ф. Котлер, А. Кох, В. Фреєр, С. Байлик, І. Балабанов, Ю. Волков, В. Герасименко, В. Гуляєв, А. Дурович, І. Зорін, Л. Нечаюк, М. Мальська, Г. Мунін, Г. Папирян, П. Пуцентейло, Х. Роглев, Н. Телеш, В. Цибух, С. Цюхла, О. Шаблій, І. Школа, Л. Шматько та ін. У роботах вітчизняних і зарубіжних вчених досліджуються важливі теоретичні і практичні аспекти розвитку готельного господарства України, разом з тим потрібно зазначити, що сучасні тенденції та перспективи розвитку готельної індустрії України розглядаються фрагментарно.

Метою дослідження є визначення сучасного стану та перспектив розвитку готельної індустрії України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельне господарство є однією із найважливіших складових туристичної індустрії, яка визначає її реальний потенціал. Незважаючи на те, що сфера послуг набуває дедалі більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем.

Для подальшого аналізу доцільно навести динаміку основних показників розвитку готельного господарства України за 2004–2013 роки (табл. 1–2).

Судячи з даних, наведених у табл. 1, кількість підприємств готельного типу за останнє десятиріччя збільшилась майже на 50 %. Номерний фонд за період з 2004 по 2011 роки виріс більш ніж у два рази.

За інформацією, наданою Адміністрацією Державної прикордонної служби України, протягом I кварталу 2015 року Україну відвідало понад 2,9 млн. іноземних туристів. У порівнянні з аналогічним періодом 2014 року кількість туристів зменшилась на 0,5 млн. осіб.

Найбільші потоки туристів до України у вказаному періоді спостерігалися з сусідніх країн, серед яких: Молдова — 1,1 млн. осіб, Білорусь —

© Г. С. Скобелева, О. В. Єлісєєнко, 2015

0,4 млн. осіб, Польща — 0,3 млн. осіб та Угорщина — 0,2 млн. осіб.

За даними Державної фіскальної служби України, суб'єктами туристичної діяльності у I кварталі 2015 року сплачено податків та зборів до зведеного бюджету понад 322,4 млн. грн., що на 7,4 млн. грн. менше, ніж у аналогічному періоді 2014 року. Надходження від сплати туристичного збору у вказаному періоді зменшились на 0,4 млн. грн. у порівнянні з I кварталом 2014 року та склали близько 6 млн. грн. [5].

Таким чином, кількість готелів в Україні постійно зростає, на ринок виходять міжнародні компанії, але окупність цих готелів знаходиться на дуже низькому рівні і кількість відпочивальників постійно зменшується.

Таблиця 1

**Динаміка зміни кількості підприємств
готельного типу за 2004–2013 роки [3]**

Рік	Кількість підприємств готельного типу	Кількість номерів
2004	1192	50414
2005	1232	51686
2006	1269	53645
2007	1420	62165
2008	1595	71580
2009	1684	76019
2010	1731	79833
2011	1398	110000
2012	1551	
2013	1737	

Таблиця 2

Динаміка туристичних потоків за 2000–2014 роки [4]

Роки	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, — усього	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, — усього	Із загальної кількості туристів:		
			іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2000	6430940	2013998	377871	285353	1350774
2001	9174166	2175090	416186	271281	1487623
2002	10516665	2265317	417729	302632	1544956
2003	12513883	2856983	590641	344 332	1922010
2004	15629213	1890370	436311	441798	1012261
2005	17630760	1825649	326389	566942	932318
2006	18935775	2206498	299125	868228	1039145
2007	23122157	2863820	372455	336049	2155316
2008	25449078	3041655	372752	1282023	1386880
2009	20798342	2290097	282287	913640	1094170
2010	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2011	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2012	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2013	24671227	3454316	232311	2519390	702615
2014	12711507	2425089	17070	2085273	322746

Зараз можна сміливо сказати, що готельний бізнес відчуває нелегкі часи. Загострення політичної та економічної кризи призвели до зниження туристичного потоку як з-за кордону, так і всередині країни. Власники готелів змушені зменшувати витрати, тому що вплинути на збільшення числа клієнтів практично неможливо.

Перше півріччя 2014 року на ринку готельної нерухомості відзначилося антирекордом: нестабільна економічна ситуація, збройні конфлікти на Сході країни, анексія Кримського півострова, нерозвинена туристична інфраструктура столиці та України в цілому призвели до зменшення кількості туристів, які відвідують Україну. З початку року істотно скоротилась кількість поїздок відвідувачів готелів як з-за кордону, так і всередині країни.

Також низьку завантаженість готелів можна ще пояснити не тільки нестабільною ситуацією в

країні, а й тим, що в Україні вже кілька років поспіль активно розвивається ринок тіньових послуг. Як правило, приватні особи надають гостям повний спектр додаткових послуг: забезпечують їх транспортом, перекладачем (якщо потрібно), харчуванням та іншими послугами. Маючи низькі фіксовані витрати і, найчастіше, не сплачуючи податки, «тіньовики» отримують достатні оборотні засоби для підтримки якості послуг на високому рівні і розширення бізнесу. До того ж тіньовий готельний бізнес має можливість гнучко оперувати цінами залежно від попиту та сезону, знаходиться поза сферою державного регулювання, а отже, не має додаткових витрат.

У нинішніх умовах складно говорити про перспективи готельного ринку і про інвестиційну привабливість, але у міру поліпшення ситуації інтерес інвесторів буде спрямовуватися на ті ж сектори, що й до кризи.

Експерти відзначають, що найбільш перспективним сегментом для готельного ринку України залишаються якісні 2- і 3-зіркові готелі.

Також, за даними компанії ArtBuild Hotel Group (ABHG), українська гостинність все ще відстає за кількісними та якісними характеристиками від ринків Європи, Азії та Північної Америки [6].

З огляду на вищезазначене, можна говорити, що готельна індустрія України переживає кризовий період, функціонуючи під впливом певних проблем розвитку, а саме:

- низький рівень завантаженості готельних підприємств України;

- невідповідність пропозиції готельних послуг реальним потребам ринку: замість введення в експлуатацію готельних підприємств бюджетного та середнього класу пропонуються нові готелі класу 4* та 5*;

- диспропорції у ціновій політиці та якості обслуговування: ціна на ринку готельних послуг України вища, ніж у провідних туристичних європейських державах, але якість обслуговування, навпаки, набагато нижча;

- збитковість підприємств готельної індустрії.

Перспективи розвитку готельного бізнесу в Україні тісно переплітаються з туристичним бізнесом. Позитивний прогноз вірогідний за умови підвищення потоків іноземного групового та індивідуального туризму. Експерти кажуть, що Україна має високі оцінки і позитивні відгуки міжнародних рейтингових агентств: Globe Spots, National Geographic, Trip Advisor, The Lonely Planet, які після проведення «Євро-2012» підняли туристичні прогнози країни з «аутсайдер» до «це необхідно побачити». Залучити туристів допоможе відновлення історичної цінності багатьох міст, а також реконструкція оздоровчих комплексів. Ще одним важливим моментом вважають проведення різних міжнародних заходів, які зайвий раз заявляють про Україну у світі.

Правда, поки що основним чинником залучення туристів в Україну є стабілізація ситуації на Сході. Все-таки це значимий фактор, який вже привернув негативну увагу до нашої країни. Тому туристи почнуть активно відвідувати Україну тільки тоді, коли будуть впевнені у своїй безпеці, перебуваючи в країні [7].

Для реалізації туристичного потенціалу України повною мірою держава повинна:

- забезпечити туристам комфортні та безпечні умови для приїзду в Україну;

- проводити ефективну політику розвитку масового туризму, відпрацювати відповідну концепцію;

- спростити і прискорити оформлення віз, скасувати візовий режим для країн ЄС, США, Канади, Японії;

- зменшити готельний збір;

- вжити заходів до поліпшення стану пам'яток та створення нових об'єктів масового туризму; внести зміни до законів про землекористування, до правил видачі відповідних дозволів організаціям суміжних галузей, щоб залучати інвестиції у відкриття нових осередків відпочинку;

- створити можливості для будівництва та роботи малих мотелів і готелів сімейного типу, які забезпечать збільшення робочих місць для населення і можуть стати джерелом валютних надходжень [8].

Також необхідно докласти максимум зусиль для реалізації стратегії, що має на меті активізацію розвитку туризму в Україні, а саме:

- **на першому етапі:**

- а) розробка та подання на розгляд Верховної Ради України законопроекту щодо невідкладних заходів із активізації розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, у т. ч.:

- встановлення цільового характеру туристичного збору та використання надходжень від цього збору виключно на заходи із розвитку туризму у відповідній адміністративно-територіальній одиниці;

- скасування заборони надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) без свідчення про встановлення відповідної категорії.

- б) розробка та подання на розгляд органів місцевої влади та самоврядування пропозицій щодо комплексу заходів із підтримки розвитку туризму (у т. ч., покращення можливостей руху туристичного транспорту в адміністративно-територіальних одиницях, облаштування спеціалізованих стоянок біля об'єктів туристичних відвідувань, встановлення туристичних знаків тощо);

- **на другому етапі:**

- в) розробка та подання на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України «Про Національну туристичну організацію» та проекту внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо впровадження саморегулювання у сфері туризму;

- г) розробка та подання на розгляд Міністерства освіти і науки України стандартів професійної підготовки у сфері туризму;

- д) розробка та подання на затвердження до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України низки стандартів щодо надання туристичних послуг, гармонізованих до норм Європейського Союзу та країн-членів Європейського Союзу, що регулюватимуть, серед іншого, питання класифікації та категоризації об'єктів туристичної інфраструктури, підвищення їх доступності для людей з обмеженими фізичними можливостями, діяльності гідів, екскурсководів, інструкторів активного туризму;

- е) розробка за участю міжнародних та українських експертів та подання на розгляд уряду Стратегії розвитку туризму до 2024 року;

— на третьому етапі:

є) формування і становлення Національної туристичної організації та місцевих туристичних організацій;

ж) формування і становлення організацій, що саморегулюються у сфері туризму;

з) впровадження і реалізація нових стандартів надання туристичних послуг та професійної підготовки у сфері туризму [9].

Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності готельного господарства нашої держави та дозволять гідно представити національний готельний продукт на міжнародному рівні.

Висновки. Таким чином, виведення України до числа провідних туристичних країн світу є завданням комплексним, що вимагає системних зусиль як всіх державних установ, так і суб'єктів готельного бізнесу. Для цього необхідне:

— створення оптимальних нормативно-правових засад розвитку туристичної і курортно-рекреаційної галузі та її інфраструктури, зокрема через формування стратегії розвитку готельного господарства;

— створення сприятливих умов для залучення інвестицій та запровадження реальних механізмів стимулювання будівництва і реконструкції готелів та інших об'єктів туристичної і курортно-рекреаційної сфери;

— створення належних умов для розвитку іноземного та внутрішнього туризму, зокрема через розвиток мережі туристично-інформаційних центрів за визначеними видами туризму;

— сприяння розвитку готельного бізнесу, забезпечення гармонізації національних стандартів, а також підвищення якості туристичних послуг, що надаються;

— реалізація заходів щодо зміцнення позитивного іміджу України та формування ефективної маркетингової стратегії на основних закордонних ринках;

— сприяння створенню додаткових робочих місць та розширення тимчасової зайнятості у туристичній сфері, зокрема через підтримку розвитку мережі малих та молодіжних готелів (хостелів);

— забезпечення створення безпечних умов для здійснення туристичної подорожі, особистої безпеки туристів, надання їм оперативної медичної, технічної та правової допомоги.

Виконання зазначених стратегічних завдань дозволить перетворити вітчизняну готельну індустрію України у високорентабельну та конкурентоспроможну галузь економіки.

Література

1. Тупкало В. М. Стратегія розвитку готельного бізнесу в Україні / В. М. Тупкало, Г. П. Вітавська // Економіка та держава. — 2007. — № 4. — С. 43–44.

2. Опанащук Ю. Я. Развитие гостиничного хозяйства в Украине: тенденции и перспективы [Текст] / Ю. Я. Опанащук // Гостиничный и ресторанный бизнес. — 2004. — № 3. — С. 70–72.

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

4. Там само.

5. Статистичні показники сфери туризму у I кварталі 2015 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/ua/news/27681>.

6. Гостиничный рынок Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/gostinichnyi-rynok-ukrainy-sostoianie-i-perspektivy-303984>.

7. Як криза вплинула на готельну нерухомість в Україні? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://realt.avis.ua/uk/news?id=265504d9-3a83-4f65-ba9e-60f3717e4f95>.

8. Гостиничный рынок Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/gostinichnyi-rynok-ukrainy-sostoianie-i-perspektivy-303984>.

9. Декларація, прийнята учасниками конференції «Популяризація іміджу України та її туристичних можливостей» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/ua/25020/27380>.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті визначено поняття корпоративної культури через її взаємозв'язок з конкурентоспроможністю підприємства. Запропоновано економіко-математичну модель вибору ефективних управлінських рішень, що засновані не тільки на виробничих, але й на невиробничих факторах — таких як корпоративна культура.

Ключові слова: корпоративна культура, конкурентоспроможність, невиробничі фактори конкурентоспроможності.

Summary. The article defines the concept of corporate culture through its relationship with the competitiveness of enterprises. The mathematical model of choice effective management decisions based not only on production but also on non-production factors — such as corporate culture.

Key words: corporate culture, competitiveness, not production factors of competitiveness.

Постановка проблеми. В основі успіхів і невдач суб'єкта господарювання часто лежать причини, прямо або побічно пов'язані з його корпоративною культурою. Стиль керівництва, психологічний клімат у колективі, сформований імідж організації — все це впливає на продуктивність праці і в кінцевому підсумку на результати роботи будь-якого підприємства: випуск конкурентоспроможної продукції, отримання прибутку, завоювання ринків збуту тощо. У сучасних умовах господарювання керівник підприємства повинен передбачати наслідки своїх рішень не тільки в соціально-економічному плані, а й у внутрішньо-організаційних взаєминах і в репутації підприємства. У передових сучасних корпораціях управління виробництвом, його технічною підготовкою, постачанням, якістю вдало поєднується з підвищенням рівня корпоративної культури підприємств, зокрема, із втіленням у життя кодексу поведінки своїх співробітників, що відображає базові цінності корпорації

У розумінні суті і в уявленні про те, що таке і якою має бути корпоративна культура, багато суб'єктивного. У нашій роботі поняття «корпоративна культура» трактується як система матеріальних і духовних цінностей, що взаємодіють між собою, притаманних певній корпорації як цілісності, що відображають її індивідуальність і виявляються в поведінці, взаємодії всередині організації, сприйнятті себе і навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням корпоративної культури присвячена значна частина фундаментальних праць зарубіжних авторів: Е. Шейна, К. Куїнна, А. Файоля, Е. Кларка, Д. Чемпі, Д. Нортон, Г. Хофштеде,

Ж. Моутона, К. Шольца, С. Косена та ін. А також російських вчених та соціологів: П. Співака, О. Віханського, О. Тихомирової, Т. Галкіної, Т. Базарова, Т. Соломандіної, О. Наумова, Є. Власової, Н. Могутнєвої, С. Щербіної, О. Стеклової, Т. Лапіної та ін. Серед вітчизняних вчених і соціологів досліджували феномен корпоративної культури: А. Колот, О. Панькова, О. Грішнєва, Н. Царенко, О. Бала, В. Евтушевський, В. Шпильова, Л. Панченко, Г. Назарова, Ю. Залознова, М. Семикіна, І. Мажура, В. Аніщенко, Г. Захарчин, Ф. Зінов'єв, І. Химич та ін. Спектр цих досліджень досить широкий: від розкриття сутності самого поняття «корпоративна культура» до розгляду методів та підходів до її оцінки. Проблема оцінки рівня корпоративної культури займається і Я. Я. Слабо, за методикою якої до елементів корпоративної культури доцільно відносити трудову дисципліну, міжособистісні відносини працівників, рівень сприйняття персоналом інноваційних нововведень, включивши їх до складу оціночних показників. Узагальнення теоретичних досліджень дає підстави стверджувати, що саме характеристики людських ресурсів, людського капіталу підприємства здебільше впливають на формування й розвиток корпоративної та організаційної культури і являють собою її структурні елементи.

Метою дослідження є розробка методологічних підходів до визначення рівня впливу корпоративної культури на робочий процес для її подальшого вдосконалення, що сприятиме успішній реалізації стратегічних цілей підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний підхід до культури підприємництва в українській промисловості базується на моделях країн з

розвиненою ринковою економікою, де основна увага приділяється факторам духовної культури, що пов'язано з високим рівнем забезпечення матеріальними елементами культури. Але такий погляд не цілком адекватний українській реальності у зв'язку з кардинальною відмінністю економічних, політичних, правових та інших умов існування підприємництва, внутрішнього і зовнішнього середовища самих підприємств. Розгляд всіх факторів, що визначають культуру корпорації, а не тільки факторів духовної культури, на сучасному етапі розвитку української економіки видається більш обґрунтованим. У цьому зв'язку основні виробничі фонди українських підприємств до теперішнього часу є найважливішою складовою частиною матеріально-технічної бази будь-якої організації, що формує матеріальну культуру в системі корпоративної культури в цілому. «Культурний господар» опікуватиметься ефективним використанням наявного виробничого потенціалу, основних фондів, виробничих потужностей та обладнання, буде забезпечувати відтворення матеріально-технічної бази на прогресивній основі. Суттєву допомогу в цьому питанні керівництву підприємства може надати використання економіко-математичного моделювання, особливо в питаннях формування номенклатури випуску продукції з орієнтацією на ситуацію, що склалася на споживчому ринку.

У якості основного методу такого обліку пропонується спосіб коректування вихідного розподілу коштів за допомогою розрахунку спеціальних коригуючих множників. Ефективність цього способу може бути повністю і точно обґрунтована у випадку, коли розподіл коштів між напрямками є рівномірним або близьким до такого. У цих випадках застосування множників, що залежать від співвідношення ринкових цін вироблених виробів, дає помітне збільшення сумарного прибутку (валового доходу) підприємства.

У зв'язку з цим може бути запропонований підхід, заснований на розгляді досить великих груп виробів (агрегатів), оскільки в цій ситуації вихідний розподіл у багатьох випадках виявляється практично рівномірним. Як показують експериментальні розрахунки, ті розподіли, які отримуємо за допомогою коригувальних множників, виявляються досить стійкими в часі, і варіанти розвитку виробництва можуть бути досить впевнено спрогнозовані, що дозволяє розробляти певні плани випуску виробів заздалегідь.

При випуску підприємством продукції в рівній пропорції валовий дохід складе:

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_i}{n},$$

де p_i — ринкова ціна виробів, що випускаються ($i = 1, \dots, n$); n — число виробів, що випускаються.

У випадку ж використання коректувальних множників, що залежать від рівня цін, що склалися на ринку:

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_i^2}{\sum_{i=1}^n p_i},$$

валовий дохід підприємства складе:

$$\frac{p_i}{\sum_{i=1}^n p_i}, \quad (i = 1, \dots, n).$$

Методом математичної індукції можна довести, що

$$n \cdot \sum_{i=1}^n p_i^2 \geq \left(\sum_{i=1}^n p_i \right)^2.$$

Такий підхід, що використовуватиметься керівництвом підприємства при плануванні груп номенклатури великих партій виробів, дозволить збільшувати валовий дохід і вивчати коливання цін у ході життєвого циклу кожного виробу.

Однак, як було зазначено вище, культура управління підприємством має два аспекти: культуру управління матеріальними і фінансовими ресурсами і культуру виявлення і використання особистісного потенціалу співробітників.

Серед методів отримання знань про особистість при формуванні корпоративної культури високого рівня відзначимо такі:

— метод зовнішнього спостереження, що складається в систематичному, цілеспрямованому і фіксованому сприйнятті зовнішніх проявів психіки людини;

— метод самоспостереження-спостереження людини за власними психічними проявами;

— проєктивні методи ґрунтуються на тому, що свідомо чи несвідомо людина переносить (проєкує) свої психологічні властивості, стан на зовнішні об'єкти, що відбивається в інтерпретації нею того чи іншого матеріалу.

Керівник сучасної формації повинен ставити перед собою і вирішувати проблеми виявлення особистісного та групового потенціалу, створення умов для його всебічного використання. Рівень використання потенціалу працівників є критерієм культури управління і всієї внутрішньої культури організації. По суті, розуміння керівником можливостей підлеглих йому людей обмежує можливості розвитку організації. Таке ставлення до персоналу нагадує використання

багатофункціонального складного обладнання для виконання усього однієї примітивної операції.

Виявлення думки про рівень розвиненості елементів корпоративної культури можна отримати на основі експертних оцінок із застосуванням методів соціологічних опитувань, тестів та ін. Такого роду матеріали є «інформацією до роздумів» і переконливим обґрунтуванням для створення і здійснення цільових програм вдосконалення корпоративної культури. У цьому випадку поряд із формуванням номенклатури випуску продукції з орієнтацією на ситуацію, що склалася на споживчому ринку, доцільно вдаватися до моделювання процесів розвитку рівня корпоративної культури. У сукупності це дозволяє поглибити і розширити уявлення про структурні зв'язки на самому підприємстві і націлено зміцнювати елементи корпоративної культури. А в цілому використання математичного апарату при оцінці рівня матеріальної та соціальної культури на підприємстві підвищує ймовірність прогнозів його розвитку.

Формування і розвиток корпоративної культури вимагає певних інвестиційних вкладень, які можуть бути використані, як уже зазначалося, з власних або позикових коштів корпорації. Зрозуміло, що вкладення коштів на розвиток корпоративної культури зменшить інвестиційні вкладення на підтримку і розвиток технічного потенціалу або збільшить борг у разі залучення для цих цілей позикових коштів. Тому керівництву корпорації доводиться вирішувати задачу про пропорції коштів, що спрямовуються на розвиток корпоративної культури і на технологічний розвиток. Рішення такої задачі навряд чи може бути виконано за допомогою реального виробничого експерименту. При знаходженні таких пропорцій істотну допомогу можуть надати попередні експериментальні розрахунки на моделях, що відображають залежність рівня корпоративної культури та випуску продукції, що в кінцевому рахунку позначається на продуктивності праці. Якщо виробничий блок в такій моделі уявити оптимізаційною моделлю, то одним з обмежень ресурсів може бути корпоративна культура.

Споживання ресурсів у такій моделі може бути описано за допомогою системи лінійних нерівностей. Праві частини цих співвідношень являють собою обсяги наявних ресурсів, а коефіцієнтами є норми витрат ресурсів за всіма технологіями, що застосовуються та проектується.

Шуканими величинами в цій моделі є інтенсивності зазначених технологій, а в якості цільової функції моделі виступає величина чистого доходу (частка ВВП), створювана на цій ланці виробництва.

$$F_k = \sum_{j=1}^n f_{jk} \rightarrow \max;$$

$$\sum_{j=1}^n a_{jk} \leq R_{jk}, \quad i = 1, \dots, m;$$

$$z_{jk} \geq 0, \quad j = 1, \dots, n;$$

де k — номер виробничої ланки; z_{jk} — інтенсивність технології, що використовується j в k ; R_{jk} — обсяг ресурсу i в k .

Якщо використовувати опуклі функції, тоді завдання зводиться до задачі опуклого програмування. В експериментальних розрахунках використовувалася квадратична модель з двома ресурсами (капіталом і корпоративною культурою) в кожному суб'єктові господарювання. Ця квадратична функція визначається як сума приватних доходів, отриманих шляхом застосування кожної технології. Оптимальне рішення в цьому випадку має вид набору технологій, який дає максимальне значення цільової функції за даних ресурсних обмеженнях і витратних коефіцієнтах:

$$F_k = \sum_{j=1}^n (b_{jk} \cdot z_{jk} - c_{jk} \cdot z_{jk}^2) \rightarrow \max$$

за умови:

$$\sum_{j=1}^n a_{jk} \cdot z_{jk} \geq K_k,$$

$$\sum_{j=1}^n l_{jk} \cdot z_{jk} \geq L_k,$$

$$z_{jk} \geq 0, \quad j = 1, \dots, n;$$

де b_{jk} — коефіцієнти питомого чистого доходу; c_{jk} — коефіцієнти додаткових питомих витрат; a_{jk} — коефіцієнти витрат матеріального ресурсу за технологією; l_{jk} — коефіцієнти використання корпоративної культури за технологією.

Рішення такої задачі може бути виписано в явному виді (індекс опущений). Введемо такі позначення:

$$d_{10} = \sum_{j=1}^n \frac{b_j \cdot a_j}{2 \cdot c_j};$$

$$d_{11} = \sum_{j=1}^n \frac{a_j^2}{2 \cdot c_j};$$

$$d_{12} = \sum_{j=1}^n \frac{a_j \cdot l_j}{2 \cdot c_j};$$

$$d_{20} = \sum_{j=1}^n \frac{b_j \cdot l_j}{2 \cdot c_j};$$

$$d_{21} = d_{12};$$

$$d_{22} = \sum_{j=1}^n \frac{l_j^2}{2 \cdot c_j}.$$

Функція Лагранжа для цієї задачі буде виглядати наступним чином:

Умова оптимальності:

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Z_j} = b_j - 2c_j z_j - ya_j - wl_j = 0, \quad j = 1, \dots, n;$$

$$z_j = \frac{b_j - ya_j - wl_j}{2c_j}, \quad j = 1, \dots, n;$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial y} = K - \sum_{j=1}^n a_j z_j = 0, \quad j = 1, \dots, n;$$

$$\begin{aligned} K - \sum_{j=1}^n \left(a_j \cdot \frac{b_j - ya_j - wl_j}{2c_j} \right) = \\ = K - \sum_{j=1}^n \frac{a_j b_j}{2c_j} + \sum_{j=1}^n \frac{a_j^2 b_j}{2c_j} + \sum_{j=1}^n \frac{a_j l_j w}{2c_j} = 0. \end{aligned} \quad (1)$$

Використовуючи введені раніше позначення, отримаємо:

$$d_{11}y + d_{12}w = d_{10} - K;$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial w} = L - \sum_{j=1}^n l_j z_j = 0, \quad j = 1, \dots, n;$$

$$\begin{aligned} 3) \quad L - \sum_{j=1}^n \left(l_j \cdot \frac{b_j - ya_j - wl_j}{2c_j} \right) = \\ = L - \sum_{j=1}^n \frac{b_j l_j}{2c_j} + \sum_{j=1}^n \frac{l_j a_j y}{2c_j} + \sum_{j=1}^n \frac{l_j^2 w}{2c_j} = 0. \end{aligned} \quad (2)$$

Використовуючи введені раніше позначення, отримаємо:

$$d_{21}y + d_{22}w = d_{20} - L. \quad (3)$$

Розв'язком системи рівнянь (2), (3) є:

$$\begin{aligned} y &= \frac{(d_{10} - K)d_{11} - (d_{20} - L)d_{12}}{d_{11}d_{12} - d_{12}^2}, \\ w &= \frac{(d_{20} - L)d_{12} - (d_{10} - K)d_{11}}{d_{11}d_{12} - d_{12}^2}. \end{aligned}$$

Отримані значення підставляємо в (1), тим самим знаходимо оптимальне рішення

$$\tilde{z}_j \quad (j = 1, \dots, n).$$

Випуск продукції визначається таким чином:

$$\sum_{j=1}^n f_j(\tilde{z}_j) = F_{\max}.$$

З наведеної вище моделі виробничого блоку видно, що випуск продукції буде залежати не тільки від технологічного стану виробничої бази, але й від рівня розвитку корпоративної культури та використання її потенціалу у виробничому процесі. Програючи різні варіанти розвитку корпоративної культури (L) і використання її потенціалу (l_j), не забуваючи при цьому, що будуть змінюватись K та a_j , які визначають технологічний стан виробництва, керівництво корпорації може вибрати варіант, найбільш прийнятний для їх організації.

Висновок. Таким чином, запропонований метод дозволяє моделювати не тільки виробничі фактори, необхідні для досягнення цільових показників, але і виявити залежність досягнення необхідних результатів від невиробничих факторів — таких як корпоративна культура. Донедавна важливість невиробничих факторів була недооцінена в практиці українських промислових підприємств. Проте саме пріоритетність впровадження елементів корпоративної культури організації веде до підвищення ступеня реалізації конкурентних переваг підприємства, що виявляються в конкурентоспроможності.

Література

1. Андронов В. В. Корпоративное предпринимательство: менеджмент, финансы, государственное регулирование / В. В. Андронов. — М.: Экономика, 2002. — 96 с.
2. Андронов В. В. Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях / В. В. Андронов. — М.: Экономика, 2003. — 670 с.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: монографія / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. — Х.: Вид-во ХДЕУ, 2003. — 555 с.
4. Довгань Л. Є. Управління корпораціями: монографія / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. — К.: Політехніка, 2004. — 669 с.
5. Іванов Ю. Д. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / Ю. Д. Іванов. — Х.: ІНЖЕК, 2006. — 746 с.
6. Клещев А. Г. Развитие корпоративной культуры фирмы: монография / А. Г. Клещев, О. В. Бородин, З. В. Бражна. — Кострома: Знание, 2002. — 560 с.

7. Менеджмент корпорации и корпоративное управление : монография / [А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Беськиеръ, О. А. Мышко]. — СПб. : Гуманистика, 2006. — 1008 с.

8. Організаційна (корпоративна) культура в системі діяльності державної служби зайнятості / Курс лекцій за функціональною складовою підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів державної служби зайнятості / [за заг. ред. В. Г. Федоренка]. — К. : ІПК ДСЗУ, 2009. — С. 197–215.

9. Чернышов С. Б. Корпоративное предпринимательство: от мысли к предмету / С. Б. Чернышев. — М. : Экономика, 2005. — 103 с.

10. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, О. Мендрул // Економіка України. — 2001. — № 4. — С. 19–25.

11. Якутин Ю. В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность : монография / Ю. В. Якутин. — М. : Экономическая газета, 2005. — 630 с.

УДК 338.484.2

Т. І. Компанієць

ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті досліджується процес рекламування туристичного підприємства та основні проблеми, пов'язані з розміщенням реклами туристичного продукту в умовах сучасного ринку послуг індустрії туризму.

Ключові слова: реклама, масова комунікація, рекламна кампанія, туризм, туристичний продукт, рекламне звернення.

Summary. The article studies the process of advertising tourism enterprises and the main problems relate to the advertising of the tourist product in today's market of services of the tourism industry.

Key words: advertising, mass communication, advertising company, tourism, tourist product, advertising appeal.

Постановка проблеми. Сучасний туризм неможливо уявити без реклами. Адже вона — найдійовіший інструмент у спробах туристського підприємства донести інформацію до своїх клієнтів, модифікувати їхню поведінку, привернути увагу до пропонованих послуг, створити позитивний імідж самого підприємства, показати його суспільну значимість. Тому ефективна рекламна діяльність є найважливішим засобом досягнення цілей стратегії маркетингу у цілому й комунікаційної стратегії зокрема. Як свідчить світова практика, сфера туризму є одним із найбільших рекламодавців. Досвід роботи закордонних туристичних фірм показує, що в середньому 5–6 % доходів від своєї діяльності вони витрачають на рекламу туристських поїздок.

Реклама як показове явище сучасного комунікативного простору становить собою важливу

сферу діяльності. Вона входить у життя сучасної людини-споживача, перебираючи на себе функції чинника, який не лише значною мірою визначає економічну сферу життя суспільства, а також відбиває і формує масову свідомість і культуру. З погляду на це реклама має бути багаторівнево вивчена й усвідомлена. І на сьогодні феномен реклами повинен бути й об'єктом туристичних зацікавлень, усвідомлюючись як одна зі сфер масової комунікації.

Досвід реклами певною мірою залежить від правильного використання відповідних форм і засобів впливу на споживача, що, у свою чергу, вимагає від керівників туристичних підприємств ґрунтовних знань сучасного рекламного процесу, особливостей реклами в туризмі, планування рекламної діяльності, вибору засобів розповсюдження.

© Т. І. Компанієць, 2015

Аналіз останніх досліджень. Питанням планування рекламної діяльності підприємства приділяється значна увага як закордонних, так і вітчизняних вчених, але концептуальні теоретичні основи маркетингових комунікацій запропоновані переважно західними вченими, такими як: Ф. Котлер, Дж. Черчіль, Р. Еванс, Є. Ромат, С. Моріарті, А. Дейян, Д. Аакер, Ж.-Ж. Ламбен, У. Аренс, С. Хіл. Із вітчизняних вчених вагомий внесок в опрацювання цієї проблеми зробили: Е. Голубков, Г. Рифкін, Є. Савельєв, Г. Багієва, С. Белановський, И. Белявський, М. Березина, Е. Голубкова, Є. Дмитрієва, І. Кретова, В. Маркова, О. Панкрухіна, М. Перекаліной, Н. Платонова, Б. Соловйова, Л. Сульповара та інші. У їхніх працях проаналізовано сутність реклами, визначено її роль та значення, розроблено методичні підходи до планування та реалізації рекламних заходів, але залишається невирішеним коло питань.

Об'єктом дослідження є процес рекламування туристичного підприємства.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних і практичних аспектів функціонування процесу рекламування на туристичному підприємстві.

Метою статті є аналіз рекламної діяльності туристичного підприємства у сучасних умовах, надання рекомендацій щодо процесу рекламування.

Для досягнення мети визначено такі завдання:

- охарактеризувати поняття реклама, її види та функції;
- визначити особливості реклами в туризмі;
- розробити пропозиції підвищення ефективності процесу рекламування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Реклама грає найважливішу роль в реалізації маркетингової стратегії турпідприємства. Реклама дає споживачам нові знання, підсилює задоволеність від покупки. Асоціації, символи престижу, які вона вкладає в туристський продукт, надають благодію на психіку людини. Додавання туристському продукту за допомогою реклами додаткової цінності є гарантією того, що клієнт не жалкуватиме про витрачені кошти, а, навпаки, отримає додаткове задоволення від придбання туристських послуг.

За допомогою реклами турпідприємства освоюють нові ринки збуту. Будучи засобом конкурентної боротьби, реклама загострює її, що сприяє підвищенню якості туристського обслуговування. Реклама забезпечує можливість збільшення обсягів продажів. Масштабний збут туристських послуг означає для туристського підприємства зростання доходів, гідну оплату праці персоналу, сприятливий морально-психологічний клімат в колективі, стабільність і упевненість в майбутньому. Особливого значення реклама набуває в умовах розвитку інформаційного суспільства. Вона стає унікальним інструментом

маркетингу, що встановлює, підтримує і розвиває комунікації між туристським підприємством і споживачами, посередниками, виробниками туристських послуг, контактними аудиторіями, державними організаціями. За допомогою реклами підтримується зворотний зв'язок з ринком. Це дозволяє контролювати просування туристських послуг, створювати і закріплювати у споживачів стійку систему переваг до туристських продуктів, вносити корективи до збутової діяльності.

Особливі риси реклами як одного з головних засобів маркетингових комунікацій у сфері туризму визначаються специфікою як самої реклами, так і особливостями системи туризму та її товару — туристського продукту.

1. Неособистий характер. Комунікаційний сигнал надходить до потенційного клієнта не особисто від співробітника фірми, а за допомогою різного роду посередників (засоби масової інформації, проспекти, каталоги, афіші та інші рекламні носії).

2. Однобічна спрямованість. Реклама фактично має тільки один напрямок: від рекламодавця до адресата (об'єкта впливу). Сигнали зворотного зв'язку надходять лише у формі кінцевої поведінки потенційного клієнта.

3. Невизначеність із погляду ефекту. Ця особливість є логічним продовженням попередньої. Зворотний зв'язок у рекламній діяльності носить імовірнісний, невизначений характер. Факт придбання туристського продукту залежить від великої кількості факторів, що часто не мають прямого відношення до реклами, носять суб'єктивний характер, і практично ніщо не піддається формалізації.

4. Суспільний характер. Туристська реклама несе особливу відповідальність за вірогідність, правдивість і точність переданої за її допомогою інформації.

5. Інформаційна насиченість. Туристські послуги, які на відміну від традиційних товарів не мають матеріальної форми, постійної якості, потребують пріоритетного розвитку таких функцій реклами, як інформаційна й комунікативна.

6. Помітність і здатність до переконання. Специфіка туристичних послуг обумовлює необхідність використання зорових, наочних засобів, що забезпечують більш повну виставу об'єктів туристського інтересу. Тому в рекламі часто використовуються відео- і фотоматеріали, картини, барвіста продукція [1, с. 222].

Функціонуючи в рамках концепції маркетингу, реклама є потужним засобом впливу на споживача. Однак її роль і значення не можна зводити в абсолют. У результаті численних досліджень доведено, що реклама сама по собі, без тісного взаємозв'язку з іншими елементами комплексу маркетингу, є не тільки малоефективна, але й, більш того, може привести до негативних резуль-

татів. Аналіз великого обсягу ринкової інформації дозволив відомому американському фахівцеві А. Політцу сформулювати два основні закони реклами, які, звичайно ж, слухні й відносно туристської реклами:

1. Реклама стимулює продаж гарного товару й прискорює провал поганого. Вона показує, яких якостей продукт не має, і допомагає споживачеві в цьому швидко розібратися.

2. Реклама, що називає ту відмітну ознаку товару, яка утримується в незначних кількостях і яку сам споживач не в змозі виявити, допомагає встановити, що ця ознака практично відсутня, і тим самим прискорює провал товару [2, с. 91].

Одним з основних вимог до реклами є її правдивість. На жаль, «золоте» правило бізнесу «не обіцяй клієнтові того, чого виконати не можеш» порушується багатьма туристськими підприємствами. Причому досить часто це відбувається не свідомо, коли із краших спонукань прагнуть будь-якими засобами й прийомами залучити клієнта. Згодом виявляється, що реалізувати свої обіцянки фірма не в змозі, і це негативно відбивається на іміджі підприємства й задоволеності клієнта його роботою [3, с. 344].

Універсальний і всеосяжний характер, різноманітність видів і засобів поширення реклами обумовлюють необхідність більш глибокого її аналізу. Планування реклами включає три такі напрямки:

- визначення цілей реклами;
- джерела фінансування й розподіл рекламного бюджету;
- планування рекламних заходів [4, с. 120].

Однією з найбільш гострих проблем, які постають перед туристичним підприємством, є грамотне розроблення рекламної кампанії, розподілення рекламного бюджету, визначення ефективної структури рекламних засобів. Це обумовлено ситуацією на туристичному та рекламному ринках, яка змінюється настільки стрімко, що будь-які отримані практичні знання потребують постійного перегляду, корегування та доповнення. Разом з тим все ж таки існують раціональні підходи до розробки рекламної кампанії, які можна застосовувати в різноманітних ситуаціях.

Рекламна кампанія являє собою декілька рекламних заходів, об'єднаних єдиною метою (цілями), які охоплюють визначений часовий період і розподілені у часі таким чином, щоб один з заходів доповнював інші.

Рекламна кампанія є комплексом рекламних заходів, який спрямований відповідно до програми маркетингу і направлений на споживачів товару, що являють відповідні сегменти ринку, з метою викликання їх реакції, що сприятиме вирішенню підприємством своїх стратегічних або тактичних завдань [5, с. 21].

Особливості рекламної кампанії в індустрії туризму визначаються специфікою її товару.

Розробка рекламної кампанії туристичного підприємства має риси цілісного логічного процесу, відправною точкою якого є аналіз ситуації, тобто чітка відповідь на питання: де зараз знаходиться туристична компанія. Він проводиться за такими основними напрямками: дослідження споживачів туристичних послуг, вивчення та аналіз туристичного ринку, а також оцінка ринку рекламних послуг.

Далі визначається основна мета рекламної кампанії і ті завдання, які мають бути вирішені. Постановка цілей — це ухвалення рішення про те, куди рухається і куди хоче потрапити туристична компанія. Рекламні цілі мають бути конкретними і чітко сформульованими, такими, що не допускають подвійного тлумачення, бути практичними, реалістичними, досяжними і вимірними.

Класичний спосіб досягти розуміння можливостей реклами — це уявити рекламу у вигляді піраміди.

1 рівень — обізнаність. До виведення на ринок нового туристичного продукту потенційні покупці навіть не уявляють існування цієї послуги. Отже, першим завданням реклами має бути ознайомлення потенційних споживачів з новою послугою.

2 рівень — знання, засвоєння інформації. Після того, як аудиторія дізнається про існування компанії або продукту, необхідно збільшити інформацію, тобто перейти на наступний рівень піраміди. Завданням цього етапу є створення такої ситуації, коли певний відсоток обізнаної аудиторії отримує інформацію щодо її складу та особливостей.

3 рівень — прихильність. Представники цільової аудиторії можуть мати уявлення про послугу, але при цьому не виявляти лояльного ставлення до цього туристичного продукту. Тому важливо сформувати це ставлення до послуги у представників цільової аудиторії.

4 рівень — перевага. Можлива ситуація, що аудиторії продукт чи послуга подобається, проте, у своєму виборі вона віддає перевагу продуктам інших туристичних компаній. У цьому випадку завданням стане формування нової системи переваг. Необхідно активно доносити до аудиторії переваги цього туристичного продукту, розповідати про його якість, цінність для аудиторії, висвітлювати інші важливі його характеристики.

5 рівень — переконання. На цьому рівні завданням буде переконання цільової аудиторії в тому, що зазначена туристична послуга дійсно їй необхідна. Бажано сформувати переконаність споживача в тому, що, вибираючи рекламований продукт, він робить якнайкращий вибір.

6 рівень — покупка. І лише після того, як всі попередні рівні будуть пройдені, деякий відсоток

цільової аудиторії досягне вершини піраміди і в результаті придбає цей туристичний продукт.

Коли цілі визначені, необхідно встановити, на яких основах буде базуватися медіастратегія, які засоби та рекламоносії вона використовуватиме в якості базових, а до яких вдаватиметься в якості підтримки. Загалом, медіастратегія являє собою комплекс дій, спрямований на визначення найбільш ефективного розміщення рекламних повідомлень в засобах розповсюдження реклами, що має на меті досягнення поставлених цілей і оптимізацію витрат при розміщенні; це пошук відповіді на три питання: коли, де і як часто розміщувати рекламу, щоб добитися поставлених цілей. Композиція медіаплану завжди будується, виходячи як із цілей, так і з орієнтації на динаміку та особливості попиту, закономірні для цієї сфери. Медіастратегія, як правило, базується на взаємопоеднанні основних та додаткових рекламних засобів, а також засобів рекламної підтримки. Кожна з груп рекламоносіїв, які використовуються у ході рекламної кампанії, слугує посиленню цільового ефекту рекламної кампанії на кожному конкретному календарному етапі, який є відображенням споживчої ситуації на туристичному ринку.

Під основними розуміються такі рекламоносії, які забезпечують вихід безпосередньо на цільову групу. Частка представників цільової аудиторії у цій групі засобів не може бути меншою ніж 50 %. До них можна віднести ділові та соціально-політичні журнали, які на сьогоднішній час мають найбільші рейтинги серед аудиторії, яка досліджується.

Додаткові засоби — це ЗМІ, які мають, як правило, широке аудиторне охоплення, але аудиторія яких має, порівняно з основними засобами, більш розмиті, невизначені контури. До аудиторії цих засобів, звісно, потрапляє і цільова група, але визначити її частку відносно представників інших аудиторних груп доволі складно.

Засоби рекламної підтримки — це ті рекламоносії, які, внаслідок свого нерегламентованого характеру розповсюдження, не можуть бути ідентифіковані будь-якою пріоритетною аудиторією. Увага до цих засобів має спонтанний та часто стихійний характер, а періодичність цієї уваги спрогнозувати дуже важко. У той же час у визначені періоди ці засоби можуть істотно впливати на споживачів, які являють широкі прошарки суспільства.

Що стосується вибору рекламних засобів, то кожен їх тип має свої особливості. Основні рекламоносії відбираються відповідно до двох принципів:

1) висока цільова аудиторна ємкість засобу (охоплення цільової аудиторії має бути не менше 50 %);

2) широка зона перетину цільової аудиторії в різноманітних засобах.

Для попередньої оцінки ефективності основних засобів розглядаються такі показники:

1) показник аудиторного охоплення — демонструє, скільки в середньому людей читає один номер видання (за результатами цілеспрямованих досліджень ЗМІ);

2) показник комунікативності — частка людей, які звертаються за будь-якою інформацією, що розміщена у виданні;

3) показник цільового охоплення — частка представників відокремленої цільової аудиторії серед усіх читачів видання;

4) показник комерційної ефективності — частка людей, які сприймають рекламні об'яви та комерційну інформацію, яка розміщена в певному засобі, з високим ступенем уваги.

Додаткові засоби реклами вибирають на основі двох принципів:

1) популярність засобу та довготривалість його існування на рекламному ринку;

2) висока популярність засобу серед представників цільової аудиторії.

Туристська реклама достатньо гармонійна, помітна та звертає до себе увагу скоріш не як комерційна пропозиція, а як об'єкт екзотичного інтересу, який в більшості випадків не призводить до прямого мотиваційного звернення у фірму [6].

При розробці рекламної кампанії, а саме медіа-плануванні, туристичного підприємства необхідно врахувати такі особливості:

— в якості обмеження циклів рекламної кампанії необхідно визначати періоди, які відповідають різній споживчій активності на туристичному ринку. При розробці медіа-плану необхідно пам'ятати, що періоди максимального рекламного стимулювання попиту повинні передувати періодам природного зростання активності ринку;

— усе навантаження рекламного впливу повинно припадати на робочі дні, оскільки у вихідні інтерес до друкованих ЗМІ та радіо істотно знижується за рахунок різкого зростання уваги до телебачення. Крім цього, в робочі дні реклама відпочинку сприймається з більшою зацікавленістю, ніж у вихідні, коли рівень психологічної втоми значно нижчий, тому саме в робочі дні активну людину простіше стимулювати до відпочинку;

— до складу медіа-плану мають бути закладені оптимальні параметри ЗМІ, за допомогою яких досягається гарантований рекламний ефект. Так, для ділових видань найбільш оптимальним вважається поява рекламного оголошення один раз на два тижні в одному засобі або щотижневе чергування рекламних публікацій в різних видавництвах ділового спрямування, які мають подібну аудиторію [7, 145].

Рекламна кампанія дозволяє контролювати просування туристичних послуг, вносити корективи у збутову діяльність, створювати та закріплювати у споживачів стійке розуміння переваг послуг саме цієї туристичних фірми.

Важливо підкреслити, що, як свідчить досвід рекламних кампаній провідних туристичних фірм світу, реклама має враховувати особливості країни, регіону, соціальний та політичний стан у суспільстві.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що правильна розробка рекламної кампанії — встановлення пріоритетних цілей кампанії, визначення найбільш ефективного місця та часу розміщення рекламних повідомлень — є одним із найважливіших та актуальніших питань, які повинна розглянути туристична фірма в процесі здійснення своєї рекламної діяльності. Отже, для ефективної роботи на ринку підприємство має доставляти свої рекламні звернення в будь-які місця, де можливий контакт цільової аудиторії з її торговою маркою. Місця здійснення таких контактів можуть бути самими різними: від офісу туристичної фірми до передачі по телевізору рекламних роликів.

Література

1. Кудла Н. Є. Маркетинг туристичних послуг : навч. посіб / Н. Є. Кудла. — К. : Знання, 2011. — 351 с.
2. Миронов Ю. Б. Особливості реклами в туризмі. Випуск V / Ю. Б. Миронов. — Львів : Видавництво ЛКА, 2008. — 448 с.
3. Мунін Г. Б. Маркетинг турпродукту : навч. посіб. / Г. Б. Мунін. — Кондор, 2009. — 364 с.
4. Обрицько Б. А. Реклама і рекламна діяльність : курс лекцій / Б. А. Обрицько. — К. : МАУП, 2005. — 240 с.
5. Сапрунова В. Б. Туризм: еволюція, структура, маркетинг / В. Б. Сапрунова. — Б. и., 1997. — 160 с.
6. Кифяк В. Ф. Рекламна кампанія туристичного підприємства [Електронний ресурс] / В. Ф. Кифяк. — Режим доступу : <http://kr-diplom.kiev.ua/referat/ref>.
7. Восколович Н. А. Маркетинг туристичних послуг / Н. А. Восколович. — М. : Економічний факультет МРУ, ТЕИС, 2010. — 267 с.

УДК 330.131.5:332.34:631.11(477.53)

М. Г. Могилат

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОРНИХ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розроблено напрями підвищення ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств Полтавської області через дотримання сівозмін, надходження гумусу в ґрунт через внесення гною і органічної речовини кореневих та післяжнивних решток. Запропоновано економіко-математичну модель і здійснено оптимізацію посівних площ з урахуванням поряд із іншими умовами забезпечення бездефіцитного балансу гумусу. Рекомендовано використання районованих сортів основних культур для сільськогосподарських підприємств області та показано їх резерви від збільшення обсягів виробництва продукції.

Ключові слова: земля, ефективність, сівозмін, гумус, сорти, посівні площі, оптимізація, резерви, економіко-математична модель

Summary. In the article directions of increase efficiency of the use of earths of agricultural enterprises of the Poltava area are developed through the observance of crop rotation, entering of humus soil through bringing of manure and organic matter of root and tailings after cleaning. An economy-mathematical model is offered and optimization of sowing areas is carried out recognition next to other terms of providing of self-supporting balance of humus. The use of the districted sorts of basic cultures is recommended for the agricultural enterprises of area and their backlogs are rotated from the increase of production of goods volumes.

Key words: earth, effectiveness, crop rotation, humus, varieties, cultivation area, optimization of reserves, economic and mathematical model.

Постановка проблеми. Для сільськогосподарських підприємств завжди було і залишається актуальним питання забезпечення високоефективного використання земельних угідь. Від цього залежить створення якісного і конкурентоспроможного національного продукту харчування і сировини. Ефективне використання землі під-

приємством — один із основних індикаторів його сталого розвитку, сформованості раціонального і справедливого економіко-правового середовища господарювання.

Саме тому є підстави стверджувати про правомірність виявлення й оцінки організаційно-економічних резервів підвищення ефективності

© М. Г. Могилат, 2015

використання земель сільськогосподарського призначення як пріоритету успішного функціонування суб'єктів аграрної сфери виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження резервів організаційного і економічного спрямування присвячені наукові праці таких вчених-економістів, як І. П. Бойко [1], С. Горбань [2], О. М. Коваль [4], Х. З. Махмудов [5], В. О. Олексюк [6], П. В. Писаренко [7].

Незважаючи на широке коло дослідження цих питань, в сучасних умовах потребують подальшої оцінки ефективності вирощування окремих культур при дотриманні відповідних сівозмін за ротаціями, врахування вартісного критерію відновлення 1 кг гумусу в підприємствах, його бездефіцитний баланс, оптимізація сівозмін сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є розробка шляхів підвищення ефективності використання землі сільгосптоваровиробниками за рахунок: оцінки ротацій сівозміни, розрахунку балансу гумусу і норм внесення гною, оптимізації посівних площ підприємств з урахуванням вмісту гумусу в сівозміні та впровадження нових районованих сортів основних культур в господарствах.

Виклад основного матеріалу. Суттєва роль в підвищенні ефективності використання землі сільгосптоваровиробників, які при вирощуванні культур дотримуються прийнятих сівозмін, належить оцінці ротацій. Це означає, що кожна наступна ротація може бути кращою чи гіршою залежно від того, як враховані біологічні і технологічні вимоги до вирощування.

Так, розміщення культур після кращих попередників дає змогу розв'язати проблему боротьби з шкідниками та хворобами. Крім того, сімба зернових після багаторічних трав та зернобобових культур передбачить зменшення дози азоту майже у два рази. Це захистить посіви від вилягання, зменшить ураження хворобами, що сприятиме як ресурсозбереженню, так і виробництву екологічно чистої продукції. Правильний обробіток ґрунту дасть змогу розв'язати проблему бур'янів та обійтись без гербіцидів.

Порівнюючи ротації, визначено, як лише завдяки дотримання сівозміни змінюються показники врожайності, якості продукції, забур'яненості тощо (табл. 1).

Після закінчення першої ротації сівозміни отримані такі дані: врожай озимої пшениці по

Таблиця 1

Ефективність виробництва зернових культур при дотриманні сівозмін у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області (розраховано автором за даними [1 с. 11; 2, с. 7; 8, с. 12])

Культури / Урожайність	Ротації			Співвідношення 1 ротації, (+, –)		Співвідношення 1 ротації, %		Приріст ви- ручки від реалізації, грн./га
	1	2	3					
	ц/га	ц/га	ц/га	до 2-ї	до 3-ї	до 2-ї	до 3-ї	
Озима пшениця (у середньому):	38,1	43,7	41,7	5,6	3,6	114,7	109,4	754,82
по чорному пару	44,7	52,7	50,6	8,0	5,9	117,9	113,2	1078,32
по зайнятому пару	34,6	43,5	43,4	8,9	8,8	125,7	125,4	1199,63
по кукурудзі на зеле- ний корм	35,0	35,0	31,2	0,0	-3,8	100,0	89,1	0,00
Ячмінь (у середньому):	32,1	40,8	35,8	8,8	3,8	127,3	111,7	1282,86
озимий	34,1	42,2	38,0	8,1	3,9	123,8	111,4	1180,82
ярий	30,0	39,4	33,6	9,4	3,6	131,3	112,0	1370,33
соняшник	20,0	22,6	18,9	2,6	-1,1	113,0	94,5	379,03

чорному пару — 44,7 ц/га, по зайнятому пару — 34,6 ц/га, по кукурудзі на зелений корм — 35 ц/га. На кінець другої ротації підвищилася урожайність майже всіх культур: озима пшениця по чорному пару — на 8 ц/га (52,7 ц/га), по зайнятому пару — на 8,9 ц/га (43,5 ц/га), озимий ячмінь — на 8,1 ц/га (42,2 ц/га), ярий ячмінь — на 9,4 ц/га (39,4 ц/га), соняшник — на 2,6 ц/га (22,6 ц/га).

У третій ротації показники урожайності дещо нижчі, ніж у другій, що пояснюється складними погодно-кліматичними умовами.

Якщо проаналізувати співвідношення середнього росту за чинниками у цінах 2013 р., то можна зробити висновок, що, тільки зберігаючи сівозміни у виробництві зернових колосових,

можна одержувати від 754,82 до 1282,86 грн. з 1 га додаткової виручки від реалізації.

Якщо дотримуватися сівозміни, то забур'яненість у другій ротації зменшується у 3–5 разів. Так, у першій ротації сівозміни застосовували комплексні заходи проти бур'янів (механічні й хімічні) на всіх полях, у другій і третій ротації на зернових застосовували гербіциди лише по порогах шкідливості. На просапних — соняшник і кукурудза — гербіцидів не застосовували, лише агротехнічні заходи.

Вміст органічної речовини в ґрунті та її найціннішою складовою частини — гумусу — є важливим показником родючості, що характеризує його поживний режим, фізичні, фізико-хімічні та біо-

логічні властивості. Органічні речовини значно впливають на родючість ґрунту, яка залежить від вмісту в їх складі біологічно активних речовин, що впливають на фізико-біохімічні процеси в рослинах. Органічна речовина також відіграє ключову роль у забезпеченні рослин азотом, фосфором, калієм, сіркою і деякими мікроелементами.

Під впливом сільськогосподарської діяльності людини порушується природний процес гумусоутворення, зменшується кількість і спрямованість процесів гуміфікації. У цілому за 100 років втрати гумусу в ґрунтах Лісостепу становлять 21,9 %, середньорічні втрати гумусу — 0,37 т/га [7, с. 29].

Кількість гумусу, що втрачається внаслідок його мінералізації, залежить від багатьох агро-технічних факторів, серед яких основними є сівозміна, удобрення та обробіток ґрунту. Стабілізації вмісту гумусу можна досягти виключно за рахунок ретельного дотримання усього комплексу агро-технічних заходів, які збільшують надходження в ґрунт органічних речовин у виді корневих і пожнивних решток та органічних добрив. Розрахунки показують, що для бездефіцитного балансу гумусу в Україні необхідно щороку одержувати та

вносити 340 млн. т органічних добрив, у тому числі у Лісостепу — 11 т/га ріллі [7, с. 30].

Вихідними даними під час розрахунку балансу гумусу є науково обґрунтовані статті утворення (надходження) і витрат органічного вуглецю. До статей надходження балансу гумусу належать:

- надходження органічної речовини із корневими та пожнивними рештками;
- з гноєм та іншими органічними добривами;
- з насінням та посадковим матеріалом.

До статей витрат гумусу належать:

- мінералізація органічних речовин ґрунту;
- винос гумусу поверхневими та вертикальними стоками;
- втрати внаслідок ерозії.

У балансі найбільш істотною статтею надходження гумусу є органічна речовина корневих і післяжнивних решток.

Визначимо баланс гумусу для окремих сільськогосподарських культур сільськогосподарських підприємств Полтавської області (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 показує, що найбільше гумус мінералізується просапними культурами, зокрема, дефіцит балансу гумусу при вирощу-

Таблиця 2

Розрахунковий баланс гумусу окремих культур у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області, 2009–2013 рр. (розраховано автором)

Культура	Урожайність, ц/га (у середньому за 5 років)	Мінералізовано гумусу рослинами за один виробничий цикл, т	Надійшло гумусу від гуміфікації пожнивно-корневих решток, т	Надійшло гумусу від гуміфікації гною, т (норма внесення — 11 т/га)	Баланс гумусу (+, -)	
					т/га	сума, грн.
Озима пшениця	35,4	1,4	1,2	0,6	0,5	803,0
Ярий ячмінь	23,7	0,8	0,8	0,6	0,7	1107,7
Кукурудза на зерно	60,7	3,3	1,4	0,6	-1,2	-2072,1
Горох	18,4	1,1	0,5	—	-0,6	-998,3
Соняшник	23,9	2,5	0,6	0,6	-1,2	-2007,6
Соя	17,2	2,2	0,5	0,6	-1,0	-1780,2
Цукрові буряки	404,2	3,6	0,3	0,6	-2,7	-4517,9
Картопля	138,8	1,2	0,4	0,6	-0,3	-437,2
Овочі	103,6	0,6	0,3	0,6	0,4	628,0
Кукурудза на силос	227,6	1,8	0,7	0,6	-0,5	-806,3
Однорічні трави на сіно	31	0,7	0,9	—	0,1	205,8
Багаторічні трави на сіно	36,4	0,9	1,3	—	0,4	667,1

ванні кукурудзи на зерно, соняшнику становить 1,2 т/га, сої — 1 т/га, а при виробництві цукрових буряків сягає 2,7 т/га. Це пов'язано з тим, що під час догляду за ними у міжряддях відбувається інтенсивне розпушування ґрунту, яке є визначальним чинником мінералізації гумусу.

Відновити 1 т гумусу в умовах Лісостепу можливо за рахунок внесення 25 т гною. Середня вартість гною у Полтавській області становить 68,02 грн./т з урахуванням витрат на навантажу-

вання, транспортування та внесення. Отже, вартість відновлення 1 т гумусу для підприємств Полтавської області становить 1700 грн. (68,02 грн. х 25 т).

Враховуючи вартісну оцінку відновлення 1 т гумусу у підприємствах, слід відмітити, що найбільших вкладень у земельні ресурси потребує виробництво цукрових буряків — 4517,9 грн./га, кукурудза на зерно — 2072,1 грн./га, соняшнику — 2007,6 грн./га та сої — 1780,2 грн./га. При цьому

виробництво таких культур, як озима пшениця, ярий ячмінь, овочі при нормі внесення органічних добрив у розмірі 11 т/га забезпечує позитивний баланс гумусу, а вирощування багаторічних та однорічних трав забезпечує позитивний баланс гумусу навіть за відсутності внесення гною.

На основі проведеного розрахункового балансу гумусу з гуміфікацією поживно-коренових решток для сільськогосподарських підприємств Полтавської області можна визначити мінімальні норми внесення гною, що забезпечують бездефіцитний баланс гумусу за середньої урожайності (табл. 3).

Таблиця 3

Мінімальні норми внесення гною під окремі культури, що забезпечує бездефіцитний баланс гумусу у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області (розраховано автором)

Культура	Урожайність, ц/га (у середньому за 5 років)	Мінімальні норми внесення гною, т/га
Озима пшениця	35,4	2,8
Кукурудза на зерно	60,7	31,9
Горох	18,4	10,1
Соняшник	23,9	31,3
Соя	17,2	29,0
Цукрові буряки	404,2	56,7
Картопля	138,8	15,3
Овочі	103,6	4,5
Кукурудза на силос	227,6	19,1

При цьому необхідно враховувати, що з 1 т гною може утворитися 58 кг гумусу.

Виходячи з даних, наведених у табл. 3, можна зазначити, що за умови використання поверхневих та коренових рослинних решток мінімальні норми внесення гною для забезпечення бездефіцитного балансу гумусу мають найвищі значення для таких культур, як кукурудза на зерно (31,9 т/га), соняшник (31,3 т/га), соя (29 т/га) та цукрові буряки (56,7 т/га). Отже, мінімальні норми внесення добрив залежать від винесення азоту, класу ґрунту і культури, урожайності та коефіцієнту гуміфікації.

Проведені дослідження свідчать про необхідність побудови та оптимізації сівозмін у сільськогосподарських підприємствах з урахуванням балансу гумусу, оскільки його порушення загрожує виснаженням ґрунтів і різким зниженням урожайності культур.

Пропонуємо здійснювати оптимізацію посівних площ сільськогосподарських культур за наведеною нижче економіко-математичною моделлю:

Цільова функція має бути спрямована на збільшення фінансового результату у формі валової продукції, виручки від реалізації продукції чи валового прибутку:

$$Z = \sum_{i=1}^n Pr_i^{lu} \cdot Y_i \cdot X_i \rightarrow \max, \quad (1)$$

де Pr_i^{lu} — прибуток на 1 ц i -ої сільськогосподарської культури, грн./ц; Y_i — урожайність i -ої сільськогосподарської культури, ц/га; X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га.

Система обмежень:

1) за розміром загальної посівної площі:

$$\sum_{i=1}^n X_i \leq PL_{\Pi}; \quad (2)$$

де X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га; PL_{Π} — розмір посівної площі підприємства, га;

2) за розміром посівної площі технічних культур:

$$\sum X_{TECH} \leq 0,2 \cdot PL_{\Pi}, \quad (3)$$

де $\sum X_{TECH}$ — площа технічних культур, га; PL_{Π} — розмір посівної площі підприємства, га;

3) за розміром посівної площі окремих сільськогосподарських культур:

$$X_i \leq PL_i, X_i \geq PL_i, X_i = PL_i, \quad (4)$$

де X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га; PL_i — фіксоване значення посівної площі i -ої сільськогосподарської культури, га;

4) гарантований обсяг виробництва окремих видів сільськогосподарських культур:

$$Y_i \cdot X_i \geq OB_i, Y_i \cdot X_i = OB_i, \quad (5)$$

де Y_i — урожайність i -ої сільськогосподарської культури, ц/га; X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га; OB_i — мінімальний (гарантований) обсяг виробництва i -ої сільськогосподарської культури, ц;

5) за потребою в кормах галузі тваринництва:

$$Y_i \cdot X_i \leq K_i, Y_i \cdot X_i = K_i, Y_i \cdot X_i \geq K_i, \quad (6)$$

де Y_i — урожайність i -ої кормової культури, ц/га; X_i — посівна площа i -ої кормової культури, га; K_i — мінімальний обсяг виробництва i -го виду корму, ц;

6) за витратами гною на виробництво сільськогосподарських культур:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot X_i \leq OB_{ГНОЮ}, \quad (7)$$

де α_i — норма внесення гною під i -ту сільськогосподарську культуру, т/га; X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га; $OB_{ГНОЮ}$ — вихід гною від сільськогосподарських тварин, т/рік;

7) за вмістом гумусу в сівозміні (забезпечення бездефіцитного балансу гумусу):

$$\sum_{i=1}^n \beta_i \cdot X_i \geq 0, \quad (8)$$

де β_i — баланс гумусу за i -ою сільськогосподарською культурою з урахуванням урожайності та

норми внесення гною, ц/га; X_i — посівна площа i -ої сільськогосподарської культури, га;

8) за розміром виробничих витрат:

$$\sum_{i=1}^n Y_i \cdot C_i \cdot X_i \leq BB_{\text{роsl}}, \quad (9)$$

де Y_i — урожайність i -ої сільськогосподарської культури, ц/га; C_i — виробнича собівартість i -ої сільськогосподарської культури, грн./ц; $BB_{\text{роsl}}$ — планові виробничі витрати на галузь рослинництва, грн.

9) за невід'ємністю змінних даних:

$$X_i \geq 0. \quad (10)$$

Оптимізація посівних площ сільськогосподарських культур з урахуванням балансу гумусу в

грунтах у СК «Дружба» Котелевського району Полтавської області (табл. 4) свідчить, що за існуючої структури посівних площ у 2013 р. дефіцит гумусу становив 91,7 т за посівами сільськогосподарських культур. Оптимізація посівної площі за критерієм максимізації прибутку без урахування балансу гумусу забезпечує підприємству одержання додаткового валового прибутку галузі рослинництва у розмірі 1461,87 тис. грн., а також передбачає зменшення частки технічних культур до 23 %. Однак така структура посівних площ зумовлює дефіцит гумусу — 86,9 т, який можна компенсувати внесенням додатково 1498 т гною вартістю 2688,53 тис. грн.

Отже, якщо порівняти додатковий прибуток з витратами на відновлення гумусу, отримаємо від'ємний економічний ефект — 1226,66 тис. грн.

Таблиця 4

Оптимізація структури посівних площ сільськогосподарських культур у СК «Дружба» з урахуванням балансу гумусу на 2016 р. (розраховано автором)

Культура	Посівна площа, га			Структура посівів, %			Додатковий валовий прибуток (збиток), тис. грн.	
	2013 р.	2016 р.	із бездефіцитним балансом гумусу	2013 р.	2016 р.	із бездефіцитним балансом гумусу	без урахування балансу гумусу	із бездефіцитним балансом гумусу
Озима пшениця	650	720	900	17,5	19,4	24,2	148,01	528,60
Гречка	50	200	200	1,3	5,4	5,4	400,91	400,91
Кукурудза на зерно	770	900	670	20,7	24,2	18,0	496,97	—382,29
Ярий ячмінь	80	60	60	2,2	1,6	1,6	—16,77	—16,77
Горох	80	50	50	2,2	1,3	1,3	—45,53	—45,53
Овес	150	120	120	4,0	3,2	3,2	—80,08	—80,08
Просо	150	100	150	4,0	2,7	4,0	—80,14	0,00
Соняшник	480	490	490	12,9	13,2	13,2	62,61	62,61
Соя	350	115	200	9,4	3,1	5,4	—700,68	—447,25
Цукрові буряки	80	250	23	2,2	6,7	0,6	1276,56	—428,02
Картопля	3	3	3	0,1	0,1	0,1	—	—
Овочі	6	6	6	0,2	0,2	0,2	—	—
Кукурудза на силос, зелений корм, сінаж	348	109	90	9,4	2,9	2,4	—	—
Багаторічні трави:								
— на сіно	147	234	276	4,0	6,3	7,4	—	—
— на зелений корм, сінаж, силос	180	226	294	4,8	6,1	7,9	—	—
Однорічні трави:								
— на сіно	93	46	55	2,5	1,2	1,5	—	—
— на зелений корм, сінаж, силос	101	89	89	2,7	2,4	2,4	—	—
На пар	—	—	42	0,0	0,0	1,1	—	—
Усього	3718	3718	3718	100	100	100	1461,87	—407,81
Баланс гумусу, т (+, -) / витрати на компенсацію дефіциту гумусу, тис. грн.	—91,7	—86,9	0,0	×	×	×	—2688,53*	0

* Вартість 1 т гумусу 1700 грн.

При додаванні критерію бездефіцитності балансу гумусу структура посівних площ змінилася на користь збільшення азотофіксуючих культур — багаторічні трави на сіно та зелений корм, соя, а серед зернових культур — на користь озимої пшениці, питома вага якої збільшилась до 24,2 %. При цьому спостерігається зменшення площ посіву кукурудзи на зерно, цукрових буряків, кукурудзи на силос, зелений корм, сінаж, що мають високий від'ємний показник балансу гумусу. Однак оптимальна структура посівних площ культур з урахуванням бездефіцитності балансу гумусу не забезпечує одержання додаткового прибутку, а від'ємний економічний ефект дорівнює 407,81 тис. грн.

Слід зазначити, що сучасний розвиток галузі тваринництва, особливо скотарства, негативно впливає на формування гумусу. Для забезпечення позитивного балансу у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області необхідно, щоб навантаження тварин на 1 га ріллі становило не менше 2 ум. гол. Враховуючи це, у СК «Дружба» Котелевського району необхідно збільшити поголів'я корів з 320 до 800 гол., поголів'я молодняку великої рогатої худоби — з 468 до 1900 гол., поголів'я свиней — з 453 до 2000 гол.

Значний вплив на урожайність здійснює впровадження більш перспективних і високоврожайних сортів сільськогосподарських культур. Через недовиконання плану посіву одних сортів і перевиконання за іншими змінюються співвідношення між ними. Якщо збільшується частка більш урожайних сортів, то в результаті середня урожайність культури зростає, і навпаки. Переважна більшість високоврожайних сортів та гібридів характеризуються здатністю формувати високоякісну продукцію, забезпечують високі врожаї, стійкі до вилягання та основних хвороб, мають високу морозо- та посухостійкість.

Для сільськогосподарських підприємств Полтавської області нами запропоновано використовувати районовані сорти сільськогосподарських культур.

Озима пшениця — сорти сильної пшениці: Коломак 3, Тіра, Київська 8, Київська остиста, Янтар 60; сорти цінної пшениці: Ганна, Донська напівкарлікова, Лютеценс 7, Миронівська 61, Миронівська остиста, Поліська 90, Струмок; сорти твердої пшениці: Айсберг одеський, Алий парус, Агронавт, Прима одеська, Леукурум 21.

Ячмінь ярий — сорти середньостиглі: Козак, Мономах, Авгій, Одеський 165, Докучаєвський 15.

Кукурудза — ранньостиглі гібриди: Валентина (№ 410), Дніпровська 177 СВ, Колективний 95 М, Луч 170 МВ; середньоранні: Авантаж, Колективний 225 МВ, Краснодарський 321 СВ; середньопізні: Борисфен 433 МВ, ДНОД 453 СВ, Одеський 411 С; пізньостиглі: Луч 630 МВ.

Соняшник — скоростиглі сорти: Одеський 149, Харківський 49, Український скоростиглий; ранньостиглі: Одеський 122, Одеський 249, Постолянський; середньоранні: Казіо, Одеський 123, Оріон, Харківський 58, Супер 25; середньостиглі: Запорізький кондитерський, СПК, Харківський 3.

Соя — ультраскоростиглі: Вільшанка, Меркур, Хорол, Подяка; ранньостиглі: Коннор, Ворскла, Елена; середньостиглі: Моравія, Корсак, Васильківська, Сузір'я.

Ріпак озимий — Демерка, Синтетік, Нельсон, Емблем, ЕС Артист.

Цукрові буряки — Муррей, Олеся КВС, ФД0607, Альона КВС, Іріс, ІЦБ 0610.

Розглянемо резерви збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок впровадження нових сортів сільськогосподарських культур (табл. 5).

Таблиця 5

Резерви збільшення продукції рослинництва за рахунок впровадження нових районованих сортів культур у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області на 2016 р. (розраховано автором)

Сільськогосподарські культури	Площа, засіяна насінням нових сортів, га	Урожайність, ц/га		Резерви збільшення обсягів виробництва продукції		
		на площі з традиційними сортами	на площі з новими сортами	з 1 га, ц	з усієї площі	
					у натуральному виразі, ц	валової продукції, тис. грн.
Пшениця озима	100	35,4	42,3	6,9	690	70,90
Ячмінь ярий	100	23,7	27,5	3,8	380	36,25
Кукурудза на зерно	100	60,7	70	9,3	930	99,76
Соняшник	100	23,9	26,8	2,9	290	82,42
Соя	100	17,2	19,7	2,5	250	59,10
Ріпак озимий	100	21,2	24,6	3,4	340	93,97
Цукрові буряки	100	404,2	464,8	60,6	6060	237,19
Усього	700	х	х	х	х	679,59

Як свідчать дані табл. 5, за рахунок впровадження нових сортів у підприємствах Полтавської області урожайність може збільшитися на 12–20 %. Зокрема, урожайність озимої пшениці збільшиться на 6,9 ц/га (19,5 %), ярого ячменю — на 3,8 ц/га (16 %), кукурудзи на зерно — на 9,3 ц/га (15,3 %), соняшнику — на 2,9 ц/га (12,1 %), сої — на 2,5 ц/га (14,5 %), ріпаку озимого — на 3,4 ц/га (16 %), цукрових буряків — на 60,6 ц/га (15 %).

Резерви збільшення валової продукції у розрахунку на 100 га посівної площі у розрізі сільськогосподарських культур становило: озимої пшениці — 70,9 тис. грн., ярого ячменю — 36,25 тис. грн., кукурудзи на зерно — 99,76 тис. грн., соняшнику — 82,42 тис. грн., сої — 59,1 тис. грн., ріпаку озимого — 93,97 тис. грн., цукрових буряків — 237,19 тис. грн.

Висновки. Підвищення ефективності здійснення сільськогосподарського виробництва можливо забезпечити шляхом дотримання вимог раціонального землекористування. Дотримання обґрунтованих сівозмін здійснює прямий вплив як на зростання рівня виробничої (наприклад, зменшення забур'яненості у другій ротации у 3–5 разів), так і економічної ефективності (при виробництві зернових колосових сівозміні уможливають додаткове надходження виручки від реалізації від 754,82 до 1282,86 грн. з 1 га).

Здійснення стабілізації вмісту гумусу як запоруки ґрунтової родючості можна досягти ретельним дотриманням комплексу заходів, спрямованих на збільшення надходження в ґрунт органічних речовин. Проведені дослідження свідчать про необхідність побудови та оптимізації сівозмін у сільськогосподарських підприємствах з урахуванням балансу гумусу. Встановлено, що виробництво озимої пшениці, ярого ячменю та овочів при нормі внесення органічних добрив у розмірі 11 т/га забезпечує позитивний баланс гумусу, а вирощування багаторічних та однорічних трав забезпечує позитивний баланс гумусу навіть за відсутності внесення гною.

Література

1. Бойко П. І. Екологічно збалансовані сівозміни — основа біологічного землеробства /

П. І. Бойко, В. О. Бородань, Н. П. Коваленко // Вісник аграрної науки. — 2005. — № 2. — С. 9–13.

2. Горбань С. Сівозміна — центральна ланка в органічному землеробстві / С. Горбань // Аграрний тиждень. Україна. — 2008. — № 22. — С. 7.

3. Еколого-біологічні та технологічні принципи вирощування польових культур : [навч. посібник] / В. Д. Паламарчук, О. В. Климчик, І. С. Полішук [та ін.]. — Вінниця, 2010. — 680 с.

4. Коваль О. М. Організаційно-економічні особливості використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах України / О. М. Коваль // Агросвіт. — 2011. — № 7. — С. 6–9.

5. Махмудов Х. З. Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь у господарствах Полтавської області / Х. З. Махмудов // Економіка АПК. — 2009. — № 10. — С. 104–108.

6. Олексюк В. О. Господарський аспект форм землекористування / В. О. Олексюк // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Вип. 244 у 5 т. — П т. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. — С. 452–462.

7. Опара М. М. Методичні вказівки для виконання курсової роботи на тему «Система удобрення сільськогосподарських культур в сівозміні» / М. М. Опара, О. Ф. Годдєєва, В. О. Воропіна. — Полтава : РВВ ПДАА, 2011. — 58 с.

8. Писаренко П. В. Формування екологічно збалансованих агроєкосистем шляхом усунення негативних явищ у сучасному розвитку ґрунтових процесів / П. В. Писаренко, А. В. Калініченко, О. О. Горб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2006. — № 1. — С. 11–14.

9. Полтавська область за 2013 рік : [статистичний щорічник] / за ред. Л. В. Калашник. — Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2014. — 388 с.

10. Рослинництво України у 2013 році : [статистичний збірник] / відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. — К. : Державна служба статистики України, 2014. — 180 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто економічну сутність становлення і функціонування фермерських господарств на основі їх правових ознак та принципів створення. Обґрунтовано вибір спеціалізації фермерських господарств та їх роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Наведено репрезентативність формування фермерських господарств в Україні та з'ясовано проблеми з їх утворення і подальшого розвитку. З точки зору конкурентних переваг організації фермерства в Україні і наведено авторські висновки щодо перспективності такої форми господарювання у сільському господарстві.

Ключові слова: фермерські господарства, особливості і принципи функціонування, виробнича спеціалізація, сільськогосподарське виробництво, самозабезпечення, доход.

Summary. In the article the economic substance of the formation and operation of farmers on the basis of their legal characteristics and principles of creation. The choice of specialization of farms and their role in agricultural production. An representativeness formation farms in Ukraine and found a problem with their education and further development. In terms of the competitive advantages of farming organizations in Ukraine are the author's conclusions about the viability of this form of management in agriculture.

Key words: farms, features and principles of operation, production specialization, agricultural production, self-sufficiency, income.

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняної аграрної економіки до умов активізації ринково-конкурентного середовища і поглиблення міжнародної інтеграції вимагає пріоритетного вирішення економічною наукою та практикою господарювання комплексу проблем, пов'язаних зі сталим розвитком підприємницьких структур в агробізнесі, серед яких провідне місце займають фермерські господарства, щодо забезпечення ефективного соціально-економічного їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика становлення і функціонування фермерських господарств у процесі ринкових перетворень в аграрній економіці знайшли своє відображення у наукових працях І. М. Глібчука, В. П. Горьового, С. В. Тимчука, П. М. Макаренка, Л. Л. Мельника, Ю. О. Махортова, В. Л. Дмитренка та інших вчених.

Незважаючи на вагомий внесок опублікованих наукових праць у визначенні економічної ніші і ролі фермерства, залишаються не повністю охоплені питання економіко-соціальної складової їхнього функціонування.

Метою статті є дослідження та обґрунтування економіко-соціальної сутності становлення і функціонування фермерських господарств в Україні.

Виклад основного матеріалу. Економічна реформа, формування ринку, розвиток різних форм власності у сільському господарстві України визначають складні соціально-економічні завдання підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Вирішення цих завдань вимагає ділової активності, підприємливості та комерційної ініціативи. Важлива роль розвитку комерційних засад та підприємництва

в агробізнесі відводиться фермерству — новому соціально-економічному явищу, яке сприяло не тільки переходу до багатокласного господарювання, але й формуванню середнього класу. Фермерські господарства можуть бути орієнтовані на виробництво найбільш конкурентоспроможної органічної продукції, здійснювати не тільки виробничо-економічні, але й соціально-екологічні функції шляхом раціональної територіальної організації свого розміщення.

Існує багато причин, чому фермерські господарства є одним із явищ, яке все важче піддається розумінню. По-перше, така форма організації праці часто суперечить бюрократичній логіці, формальним правилам і виробничій доцільності, що стали пріоритетами сучасності. Фермерські господарства сьогодні сприймаються, з одного боку, як щось застаріле і недосконале, з іншого — привабливе і не позбавлене певного змісту. По-друге, суспільству часом важко зрозуміти призначення фермерських господарств через складність, неоднозначність і багатогранність такого явища.

Особливості функціонування фермерських господарств в Україні обумовлені сучасними реаліями аграрної реформи, серед яких необхідно виділити контроль над основними ресурсами виробництва (земля, худоба, сільськогосподарські культури, матеріальні цінності та ін.), доступ до мережі аграрних ринків, отримання доходу для самозабезпечення і подальшого розвитку господарства. При цьому вирішується важливе соціальне питання — зайнятість і професійне вдосконалення завдяки самовідданості та сумлінності праці. Крім того, для фермерства присутня гнучкість і чутливість до досягнень науково-технічного про-

гресу, пристосованість до мінливої політичної та економічної ситуації. Свідченням цього є специфічна організаційна форма, коли усі рішення на свій ризик і розсуд приймаються власником або його сім'єю.

Фермерське господарство — особливий вид підприємницької діяльності громадян України, що полягає у виробництві, переробці та реалізації сільськогосподарської продукції з метою одержання прибутку [1], і характеризується за такими основними ознаками [2]:

- самостійний суб'єкт аграрного господарювання на підприємницькій основі з правом юридичної особи;
- діяльність здійснюється виключно громадянами України лише на добровільних засадах;
- індивідуальність — сімейно-трудова характеристика господарювання у сільськогосподарському виробництві;
- використання земель сільськогосподарського призначення як основний засіб виробництва;
- сільськогосподарська продукція, вироблена фермерським господарством, має товарний характер;
- мета діяльності — отримання доходу.

З урахуванням наведених ознак фермерського господарства можна сформулювати таке його визначення: фермерське господарство — це добровільне утворення громадян України на правах юридичної особи, пов'язаних між собою родинними зв'язками, члени якого спрямовують свою діяльність на виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції з метою отримання доходу, використовуючи земельні ресурси сільськогосподарського призначення як основний засіб виробництва.

Фермерство — новітня форма господарювання в сучасних ринкових умовах на землях сільськогосподарського призначення, яка характе-

ризує аграрний сектор економіки, а через нього і економіку України [3]. І як один із видів підприємницької діяльності у сільському господарстві фермерство ґрунтується на своєрідних принципах свого становлення та функціонування в мінливих умовах ведення агробізнесу (рис. 1).

Незважаючи на певну широту і повну автономію ведення господарської діяльності (рис. 1), умови функціонування фермерських господарств в Україні є досить складними, що обумовлює окреслення основних проблем їх розвитку:

- складний правовий механізм отримання земельних ділянок для створення фермерського господарства та невизначеність суб'єктивного складу правовідносин приватної вартості на землю;
- відсутність спеціалізованої юридичної служби на селі, яка б належним чином надавала правову допомогу фермерським господарствам та сприяла їх правовому і економічному захисту, особливо селянам, які мають намір створити фермерські господарства;

— деякі представники органів влади та самоврядування нерідко допускають юридичні порушення при вирішенні питань щодо виділення земельних ділянок для створення фермерських господарств, не дотримуючись принципу рівноправності форм власності;

— відсутність єдиного кодифікаційного акта, який мав би змогу уніфікувати аграрне законодавство (наприклад Аграрний кодекс України).

Отже, у зв'язку з недосконалістю чинного законодавства, недостатньою державною увагою до потреб фермерства та слабкою їх соціальною захищеністю кількість фермерських господарств в Україні за останні роки має тенденцію до зменшення (рис. 2).

Як свідчать наведені дані (рис. 2), кількість фермерських господарств в Україні зменшилась на 10312 од. у 2014 р. проти 2005 р., або на 24,3 %.

Причиною таких змін є довготривалий диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію з нееластичністю її ринкового попиту, що відповідно відобразилось в отриманні доходів фермерів та зумовило ліквідацію більшості фермерських господарств або їх злиття (укрупнення) за певною спеціалізацією виробництва. Останнє дозволяє підібрати виробничий напрям за рахунок розширення земельних угідь і тим самим уможливити залучення інвес-



Рис. 1. Принципи функціонування фермерських господарств (розроблено автором за [4])

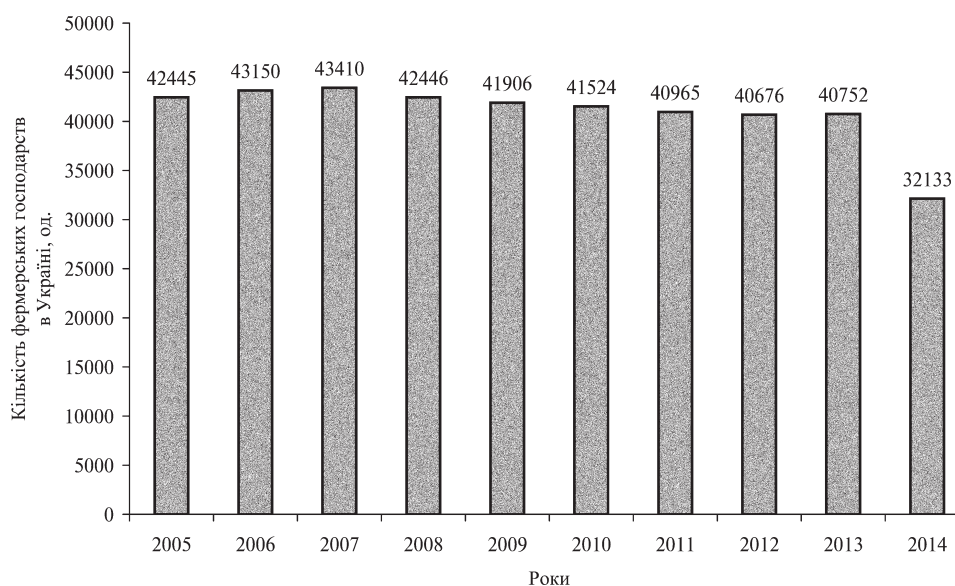


Рис. 2. Динаміка фермерських господарств України у 2005–2014 рр.
(розраховано автором за даними [5])

тицій, переслідуючи ціль продуктивного ведення господарської діяльності.

Передумовою продуктивного ведення фермерського господарства є вибір певної форми спеціалізації виробництва на основі оптимального поєднання галузей (тваринництво, рослинництво), тобто той варіант, який за певних умов найвигідніший. За спеціалізацією в Україні діють фермерські господарства таких типів, як рослинницькі, що спеціалізуються на вирощуванні зернових, соняшнику, цукрових буряків. У структурі товарної продукції таких господарств більше ніж 50 % припадає на два-три основних види продукції рослинництва. Господарства рослинницько-тваринницького типу: зерно-молочні, зерно-свинарські. На таких фермах раціонально використовують побічну продукцію і займаються переважно двома галузями, на які припадає більше ніж 60 % товарної продукції. Господарства з вузькою спеціалізацією займаються виробництвом окремих видів продукції тваринництва, як правило, це птахівництво чи свинарство на купованих кормах, виробництвом овочів або ж нетрадиційними видами продукції (бджільництво, рибництво, квіткарство).

Важливим аспектом у підвищенні економічної стійкості фермерського господарства є оптимально розвинута внутрішньогосподарська інфраструктура і спеціалізація виробництва. При обґрунтуванні спеціалізації необхідно виявити потребу господарства в ресурсному потенціалі, вивчити і обрати альтернативні варіанти передбачуваної спеціалізації виробництва, провести аналіз передбачуваних витрат виробництва і можливих прибутків, одержуваних від кожної з галузей. При цьому перспективою є замкнений цикл виробництва, де організація з переробки отриманої продукції дозволить виготовляти го-

товий до споживання продукт (олія, хлібобулочна продукція, м'ясо-молочні вироби та ін.). Це дозволить диверсифікувати виробничу діяльність фермерського господарства і дасть можливість отримати додатковий дохід та сприяти зростанню зайнятості сільського населення за рахунок збільшення робочих місць від розширення своєї діяльності.

Внаслідок цього фермерам притаманна багатогалузева модель розвитку, а диверсифікація виробництва є однією з можливостей зменшити ризик банкрутства. Виробництво декількох видів продукції дасть змогу у разі невдачі збитки від одного виду продукції перекрити чи урівноважити прибутками від інших. А з поглибленням інтеграційних процесів у сільському господарстві та кооперування виробничої діяльності фермерських господарств постає можливість отримувати додаткові прибутки від реалізації продукції переробки, що забезпечить ефективність виробничої діяльності таких організаційних форм.

З метою забезпечення стабільного розвитку фермерства в Україні та посилення його позицій на аграрному ринку основними напрямками діяльності мають стати інтенсифікація виробництва фермерських господарств, яка спрямована на якість отриманого продукту, що в кінцевому результаті забезпечить цінову конкуренцію на ринку продовольства. А удосконалення на рівні регіонів та держави системи економічних відносин на основі поліпшення правового і фінансового клімату в аграрному секторі економіки сприятиме розвитку фермерського руху в країні.

Висновки. Фермерське господарство є формою організації сільськогосподарського виробництва, яке поряд з іншими сільгоспвиробниками в умовах ринкових відносин має забезпечувати продовольчу безпеку країни.

Фермерські господарства формуються за рахунок особистих матеріальних засобів і вкладів, а також за рахунок доходів, одержаних від виробничої і комерційної діяльності, та інших надходжень. Функціонують фермерські господарства в умовах самоокупності, самостійно визначають напрями своєї діяльності, спеціалізацію, організовують виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та реалізацію. За власним розсудом підбирають партнерів для економічних зв'язків у всіх сферах діяльності, а всі витрати покривають за рахунок власних доходів.

За соціальною складовою фермерські господарства — сімейно-трудова об'єднання мешканців певного села, життя і побут яких пов'язаний із рільництвом, скотарством на основі особистої праці, спрямованої на виробництво товарної маси продуктів харчування та отримання доходів, а отже, й на забезпечення існування самого домогосподарства і добробуту його членів. Це передусім економічно-соціальна одиниця аграрного виробництва, яка може функціонувати як в суто автономному режимі, так і в режимі тісної кооперації з іншими сільськогосподарськими і переробними підприємствами, однак не втрачаючи своєї самостійності.

Література

1. Глібчук І. М. Фермерське господарство: поняття та юридичні ознаки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=45042>.
2. Макаренко П. М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку сільського господарства / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. — 2008. — № 4. — С. 145–152.
3. Махортов Ю. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фермерства в Україні / Ю. О. Махортов, В. Л. Дмитренко // Вісник аграрної науки. — 2003. — № 6. — С. 73–76.
4. Закон України «Про фермерське господарство» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/973-15/ed20051007>.
5. Сільське господарство України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 378.14

Н. О. Попова

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ У ФОРМУВАННІ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ

Анотація. У статті досліджується роль інноваційного потенціалу ВНЗ у формуванні ключових компетенцій. Визначено принципи формування та використання інноваційного потенціалу ВНЗ. Розглядається використання освітніх технологій як складової інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційний потенціал ВНЗ, компетенції, реалізація інноваційного потенціалу ВНЗ, освітні технології.

Summary. This article examines the role of the innovative potential of universities in formation of key competences. Principles of formation and use of innovative potential of universities are determined. We consider the use of educational technology as a component of innovative potential.

Key words: innovative potential, innovative potential of universities, competence, implementation of innovative potential of universities, educational technologies.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються сьогодні в житті суспільства, стосуються всіх сфер його діяльності й існування, зокрема освітньої сфери як основоположної компоненти формування світогляду особистості. Швидкий розвиток прогресу, практично некерований та непередбачуваний процес суспільних перетворень, розпаду держав і змін геополітичної карти світу, наукових винаходів та їх впровадження в життя вплинули на вимоги, що стоять перед освітніми системами останніх десятиліть [1, с. 5].

Зазначені зміни зумовили пошуки більш ефективної освітньої політики, орієнтованої не стільки на передання знань, скільки на оволодіння уміннями, навичками, які дозволяють легко адаптуватися до нових соціально-професійних технологій, взаємодіяти з різними інформаційно-комунікаційними системами, а також реалізувати в трудовій сфері потреби самовираження, самоудосконалення, творчості і визнання. Забезпечити підготовку таких фахівців можуть лише навчальні заклади, які володіють значним інноваційним потенціалом.

© Н. О. Попова, 2015

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та прикладні положення, пов'язані із дослідженнями інноваційного потенціалу як економічної категорії, знаходять своє відображення в багатьох роботах як зарубіжних, так і вітчизняних авторів. Серед зарубіжних дослідників можна виокремити І. Ансоффа, П. Друкера, М. Портера, Б. Твіса, Дж. Томпсона, К. Фрімена, Й. Шумпетера та ін. У вітчизняній літературі своїми дослідженнями в цих питаннях широко відомі такі вчені: Т. А. Васильєва, О. І. Волков, В. О. Василенко, В. Н. Гончаров, М. П. Денисенко, С. М. Ілляшенко, Н. С. Краснокутська та ін.

У науковій літературі значення інновацій у вищій освіті досліджували з різних аспектів Л. І. Антошкіна, Г. С. Беккер, А. М. Бронська, М. Ф. Баймухамедов, О. О. Дугов, І. С. Каленюк, В. Є. Сафонова, І. В. Тимошенко та ін. Освітні інновації вивчали В. Ю. Биков, Н. Борисова, О. В. Пашенко, А. В. Хуторский, Л. І. Яковенко та ін.

У багатьох дослідженнях вивчаються теоретичні засади та зарубіжний досвід реалізації інноваційного потенціалу вищої школи. Проте питання практичної реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ в сучасних умовах модернізації освіти потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні ролі інноваційного потенціалу ВНЗ у формуванні ключових компетенцій.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність в сучасному ВНЗ носить універсальний характер і стосується всіх напрямків діяльності, включаючи освітньо-педагогічну, науково-дослідну, організаційно-управлінську, фінансово-економічну, міжнародну тощо.

Необхідною умовою формування та використання інноваційного потенціалу навчального закладу є наявність основних положень, що відповідають загальноосвітньому та національним тенденціям розвитку вищої професійної освіти. Можна виокремити кілька принципів, що забезпечують формування та ефективне використання інноваційного потенціалу ВНЗ:

1. Принципи формування потенціалу:

- принцип системності;
- органічна інтеграція з установами освіти, науки, бізнес-спільнотою та органами влади для вирішення стратегічних завдань розвитку інноваційного середовища та економіки;
- безперервний розвиток інноваційного потенціалу ВНЗ;
- інтернаціоналізація освіти.

2. Принципи використання потенціалу:

- цільова спрямованість на розробку інновацій та підготовку фахівців високої кваліфікації;
- принцип компетентнісного підходу;

— принцип використання інноваційних освітніх технологій;

— функціонування спеціалізованих структур, що здійснюють використання інноваційного потенціалу, включаючи розвиток мережових форм взаємодії при організації інноваційної освітньої, науково-дослідної та підприємницької діяльності.

Дотримання вказаних принципів створює передумови ефективного використання обмежених ресурсів у процесі формування інноваційного потенціалу вищого навчального закладу, досягнення високої якості підготовки фахівців і зростання конкурентоспроможності ВНЗ.

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який втілюється у виді нового або удосконаленого продукту, нового або вдосконаленого технологічного процесу і який використовується у практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [2, с. 103].

Інновації в освіті — це цілеспрямовані зміни, що вносять в освіту нові елементи і зумовлюють її перехід з одного стану до якісно іншого. При цьому зміни відбуваються за такими напрямками [3, с. 61–62]:

- формування нового змісту освіти;
- розробка, створення та впровадження нових технологій навчання;
- використання методів, прийомів, засобів упровадження нових навчальних програм;
- утворення комфортних умов для самовизначення особистості в процесі навчання;
- спонукання до змін у способі діяльності та стилі мислення як педагогів-викладачів, так і студентства, змін у взаємовідносинах між ними.

Інноваційний потенціал вищого навчального закладу є необхідною умовою змін в освіті через оновлення змісту освіти, створення нового освітнього середовища, нових технологій навчання, принципово інших засобів оцінки результатів навчання.

Завдання сучасної вищої школи — створити таке освітнє середовище, розробити та провадити такі навчальні програми й методи викладання, які будуть сприяти розвитку не тільки знань, а й навичок і соціальних компетенцій.

Відомі міжнародні організації, що нині працюють у сфері освіти, останніми десятиліттями вивчають проблеми, пов'язані з появою компетентнісно орієнтованої освіти; серед них — ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ, ПРООН, Рада Європи, Організація європейського співробітництва та розвитку, Міжнародний департамент стандартів тощо [4, с. 6].

Основоположні принципи освіти XXI ст. визначені в доповіді Міжнародної комісії зі справ освіти в XXI столітті «Освіта: прихований скарб», яка відома як доповідь Жака Делора. Визна-

чивши ці принципи як «чотири стовпи» освіти: learningtobe — «навчитися бути», learningtodo — «навчитися робити», learningtolivetogether — «навчитися жити разом», learningtoknow — «навчитися знати», Ж. Делор визначив за своєю сутністю основні глобальні компетенції.

На початку XXI століття понад 250 науковців із 60 наукових організацій та 200 провідних компаній світу запропонували перелік навичок, завдяки яким люди можуть бути успішними в професійній діяльності та особистому житті в XXI столітті. Цей перелік отримав назву «Навички XXI століття». Навички XXI століття не є новими, але в сучасних умовах вони більш затребувані. Це не локальний освітній документ для США чи Європейського Союзу, він універсальний за змістом і рекомендований для всіх країн. Він визначає основні стратегії для освіти майбутнього, і на нього орієнтуються провідні країни світу.

У найзагальнішому вигляді суть цієї стратегії полягає в тому, що всі навчальні предмети мають формувати три групи навичок:

- навчальні та інноваційні;
- вміння працювати з інформацією, медіата комп'ютерні навички;
- життєві та кар'єрні навички.

В основі більшості сучасних моделей, наведених зарубіжними вченими, лежить поняття «ключові компетенції», яке було введено в науковий обіг на початку 90-х років Міжнародною організацією праці і трактується, як загальна здатність людини мобілізувати у ході професійної діяльності набуті знання і вміння, а також використовувати узагальнені способи виконання дій.

У доповіді В. Хутмахера на симпозіумі «Ключові компетенції для Європи» [5] було наведено прийняте Радою Європи визначення п'яти ключових компетенцій, якими «мають бути оснащені молоді європейці»:

— політичні та соціальні компетенції, такі як здатність приймати відповідальність, брати участь у прийнятті групових рішень, вирішувати конфлікти без насилля, брати участь у підтримці та покращенні демократичних інститутів;

— компетенції, пов'язані із життям в багатокультурному суспільстві, такі як прийняття відмінностей, повага інших і здатність жити з людьми інших культур, мов і релігій;

— компетенції, що відносяться до володіння усною та письмовою комунікацією, які особливо важливі для роботи і соціального життя, з акцентом на те, що тим людям, які не володіють ними, загрожує соціальна ізоляція. У цьому ж контексті все більшу важливість набуває володіння більш ніж однією мовою;

— компетенції, пов'язані зі зростанням інформатизації суспільства. Володіння інформаційними технологіями, розуміння їх застосування,

слабких і сильних сторін і способів критичного судження стосовно інформації, поширюваної мас-медійними засобами і рекламою;

— здатність навчатися впродовж життя в якості основи безперервного навчання.

Досліджуючи питання про ключові компетенції, має сенс звернутися до університетського проекту «Налаштування освітніх структур в Європі» в рамках програми TUNING [6], де взяли участь 140 університетів з 25 країн. Проект націлений на:

— складання академічних та професійних профілів при консультуванні зацікавлених сторін і трансформацію цих профілів у бажані навчальні результати;

— вирішення практичних проблем порівняльності навчальних програм в частині їх структури і методів викладання;

— розробку ефективних стратегій оцінки компетенцій;

— застосування компетентнісного підходу у викладанні та навчанні, тобто на з'ясування, які методи викладання можуть сприяти розвитку компетенцій в частині знань, розуміння і навичок.

У ході роботи було виокремлено кілька груп компетенцій, об'єднаних у два блоки: загальні та специфічні для конкретних напрямів навчання. Загальні компетенції були поділені на три категорії: інструментальні, міжособистісні і системні.

Інструментальні компетенції — компетенції, що мають інструментальну функцію і включають:

— когнітивні здібності: здатність розуміти ідеї та теорії і маніпулювати ними;

— методологічні здібності для організації умов роботи: організація часу і стратегій навчання, прийняття рішень чи рішення задач;

— технологічні навички: використання технічних пристроїв, навички управління інформацією та роботи на комп'ютері;

— лінгвістичні навички: усне або письмове спілкування або знання іноземної мови.

Міжособистісні компетенції — індивідуальні здібності, такі як здатність висловлювати свої почуття, здатність до критики і самокритики.

Системні компетенції — навички та здібності, що відносяться до систем в цілому. Вони припускають комбінацію розуміння, сприйнятливості і знання, яка дозволяє людині бачити частини цілого в їх зв'язку і єдності. Ці здібності включають уміння планувати зміни для удосконалення існуючих систем та розробки нових. В якості основи для розвитку системних компетенцій вимагається володіння інструментальними і міжособистісними компетенціями.

Порівняння змісту цих груп компетенцій з ключовими компетенціями, прийнятими Радою Європи, показує, що останні задають сферу реалізації інструментальних, міжособистісних і системних

компетенцій, які, у свою чергу, конкретизують трохи абстрактні ключові компетенції, надаючи можливість для організації процесу оволодіння ними.

Впровадження ключових компетенцій у зміст освіти та здійснення відповідного моніторингу якості освіти в європейських країнах відбувається поступово, супроводжується широким обговоренням серед фахівців і педагогічної громадськості та глибоким науково-дидактичним обґрунтуванням. Поняття ключових компетенцій досить багатогранне, його значення й трактування постійно є предметом дискусій [7, с. 17].

Як зазначає К. В. Астахова випускнику вищого навчального закладу потрібно надати, окрім суто професійних знань, ще й уміння орієнтуватися у потоці інформації, що зростає, вміння працювати з великими обсягами інформації, навички спілкування, толерантності, готовність до прийняття рішень і до несення відповідальності за

їх наслідки, навички працювати в команді і бути ефективним членом команди [8, с. 152].

Важлива роль в процесі реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ відводиться освітнім технологіям, що розвивають, перш за все, пізнавальну, комунікативну і особистісну активність студентів. Тому в нашій статті ми зупинимося на використанні технологічного ресурсу інноваційного потенціалу ВНЗ.

За матеріалами електронної вільної всесвітньої енциклопедії «Вікіпедія», освітня технологія — це система засобів, форм і способів організації освітньої взаємодії, що забезпечують ефективне управління та реалізацію освітнього процесу на основі комплексу цілей і певним чином сконструйованих інформаційних моделей освітньої реальності — змісту освіти.

Технології реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ з метою формування ключових компетенцій узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

Форми і методи реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ (складено автором за теоретичним матеріалом)

Освітні технології	Форми і методи освітніх технологій
Технології систематизації та візуалізованої презентації знань	Лекція-візуалізація, складання списку літератури за темою, заповнення таблиць-схем, підготовка рефератів, робота зі схемами, кресленнями, технологічними картами, систематизація літератури за темою, програмоване опитування
Інформаційні та комунікаційні технології	Програмоване навчання, інтерактивний діалог, комп'ютерна візуалізація навчальної інформації, комп'ютерне моделювання, навчальні програми (адаптивні, лінійні, розгалужені), телеконференції, мультимедійні технології
Технології розвитку	Проблемна лекція, лекція-дискусія, аналіз конкретних ситуацій, організаційно-розумові ігри, критичний аналіз навчально-професійних текстів, метод проєктів, тренінги розвитку креативності, семінар-тренінг, діагностика, що розвиває, практико-орієнтовані завдання
Технології контекстного навчання	Лекція-бесіда, вправи на тренажерах, робота із заповнення виробничо-технологічної документації, кооперативне навчання, метод проєктів, розробка рацпропозицій, інтерактивне навчання, попутне (ситуаційне) навчання, ділові імітаційні ігри, аналіз конкретних виробничих ситуацій, навчальний експеримент
Технології контролю результатів навчання	Співбесіда, колоквіум, тест, контрольна робота, залік, іспит, лабораторна, розрахунково-графічна робота, есе та інші творчі роботи, реферат, звіт з практики, курсова робота, випускна кваліфікаційна робота

Однією із найактуальніших проблем у вищій школі є оцінка ступеня успішності освоєння компетенцій, що обумовлює необхідність створювати умови для максимального наближення технологій контролю компетенцій студентів до умов їх майбутньої професійної практики. У цей процес, крім викладачів конкретної дисципліни, в якості зовнішніх експертів повинні активно залучатися роботодавці, студенти випускних курсів, викладачі суміжних дисциплін. У цілому нова система контролю повинна дозволити як самому студенту, так і навчальному закладу, а також стороннім організаціям отримати більш об'єктивне уявлення про якість придбаних компетенцій, про інтенсивність та результативність навчального процесу, освітньої програми, про ступінь їх адекватності умовам майбутньої професійної діяльності.

Впровадження сучасних технологій навчання в освітню діяльність вимагає нових підходів до оснащення вищого навчального закладу технічними засобами, інтелектуальними тренажерами, інтерактивними інтелектуальними електронними дошками (smart board) і столами (smart table), комп'ютерними технологіями, діловими іграми, а також оволодіння викладачами програмно-рольовими методами організації науково-технічної діяльності, інструментарієм інтенсивної конструкторсько-технологічної підготовки майбутніх фахівців. Технічною базою для реалізації такої освіти є комп'ютери, ноутбуки, планшети, смартфони тощо.

Висновки. Реалізація інноваційного потенціалу вищого навчального закладу з метою формування ключових компетенцій передбачає: індивідуалізацію навчального процесу, самостійну

роботу студентів з навчальними матеріалами, що сприяє формуванню активної життєвої позиції; використання нових освітніх технологій, сучасних ефективних навчальних методик; зміни ролі викладача — викладач тепер має виступати в ролі керівника та організатора процесу навчання, він забезпечує студента методичними матеріалами для самостійної роботи, мотивує студента до навчання, виступає не транслятором знань, а консультантом.

На додаток до професійних компетенцій потрібно розвивати особистість студента, допомогти йому розкрити свої здібності. Студент має бути готовий не тільки до своєї майбутньої професійної діяльності, а й до життя в сучасному суспільстві з його високою конкуренцією, боротьбою за робочі місця, за професійний успіх.

Література:

1. Овчарук О. В. Розвиток компетентнісного підходу: стратегічні орієнтири міжнародної спільноти / О. В. Овчарук // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи : (бібліотека з освітньої політики) : колективна монографія / під заг. ред. О. В. Овчарук. — К. : К. І. С., 2004. — 112 с.
2. Попова Н. О. Інноваційний потенціал ВНЗ як фактор конкурентної переваги: теоретичні положення // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2012. — № 4. — С. 101–105.
3. Антошкіна Л. І. Управління знаннями: навчальний посібник / Л. І. Антошкіна. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2011. — 179 с.
4. Овчарук О. В. Розвиток компетентнісного підходу: стратегічні орієнтири міжнародної спільноти / О. В. Овчарук // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи : (бібліотека з освітньої політики) : колективна монографія / під заг. ред. О. В. Овчарук. — К. : К. І. С., 2004. — 112 с.
5. Hutmacher Walo. Key competencies for Europe // Report of the Symposium, Berne, Switzerland, 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) // a Secondary Education for Europe, Strasbourg, 1997. — 103 с.
6. Настройка образовательных структур в Европе. Вклад университетов в Болонский процесс. TUNING [Электронный ресурс]. — 2006 — Режим доступа : <http://www.unideusto.org/tuningeu/tuning-methodology.html>.
7. Пометун О. І. Теорія та практика послідовної реалізації компетентнісного підходу в досвіді зарубіжних країн / О. І. Пометун // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи : (бібліотека з освітньої політики) : колективна монографія / під заг. ред. О. В. Овчарук. — К. : К. І. С., 2004. — 112 с.
8. Астахова К. В. Кадровий потенціал вищої школи в умовах переходу до неперервної вищої освіти / К. В. Астахова // Неперервна вища освіта: теорія і практика : зб. наук. пр. / за ред. І. Я. Зазюна, Н. Г. Ничкала. — К., 2001. — Ч. 1. — 392 с.

УДК 338.517.2

Л. С. Татянич

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто сутність, принципи та цілі цінової політики підприємства. В умовах адаптації до ринку ціна як економічний елемент у системі маркетингового механізму набуває все більшого значення. Вона суттєво впливає на ефективність та кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, його необхідність орієнтуватися у процесі формування власної цінової політики. Ринковий стан виступає при цьому одним із найважливіших факторів конкурентної боротьби.

Ключові слова: цінова політика, ринкова економіка, ціноутворення, аналіз, прибуток.

Summary. At this article an essence, principles objectives and decisions are shown which need to be guided in process of enterprise pricing policies. The author concentrates the attention on the analysis of theoretic methodological grounds of the formation of price policy on the enterprise based on marketing approach usage. The researcher gives grounds to the objective necessity to apply complex analysis of the enterprise activity and take into account existing tendencies of the world experience concerning the research of the conditions and factors influencing price policy formation.

Key words: pricing, market economy, pricing analysis, profit.

Постановка проблеми. В умовах ринкової конкуренції ціни задають пріоритети технічній, товарній, комунікаційній, збутовій та іншим по-

літикам підприємства. Правильна оцінка умов ринку та можливостей підприємства забезпечує останньому визначення ринкової ціни, що, у

© Л. С. Татянич, 2015

свою чергу, є потужним засобом для функціонування та розвитку підприємства. Розвиток економіки України характеризується загостренням конкурентної боротьби серед цін конкурентів, управління цінами тощо. Ось чому формування цінової політики відповідно до загальносхвалених принципів (які являють собою основні положення, правила, підходи до цього складного процесу) є метою суб'єктів підприємницької діяльності практично в усіх галузях.

Основними передумовами формування ефективної цінової політики в ринковій економіці є орієнтація на споживачів та їх платоспроможність, урахування рівня конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його конкурентів, комплексне й постійне дослідження факторів, які впливають на цінову політику, моніторинг, а також застосування оптимальної методики визначення цін, які виступають необхідними компонентами успішної діяльності кожного підприємства, що прагне розвиватися і отримувати відповідний прибуток. Невідповідність існуючого теоретико-методичного інструментарію формування цінової політики запитам практики актуалізує необхідність його удосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам ціноутворення, проблемам удосконалення здійснення процесу управління ціновими ризиками присвячено багато наукових досліджень. Так, особливості політики ціноутворення на підприємствах досліджували багато вчених, зокрема: Л. Шкварчук, С. Дугіна, А. Наумчик, А. Волошенко, О. Покатаєва, О. Варченко, Б. Пасхавер, О. Лівінський, В. Котляренко, Н. Негода, С. Безкоровайна та багато інших. Ринкова суспільна ціна завжди коливається навколо ціни виробництва, відображає рівень необхідних витрат праці, а її величина базується на таких категоріях, як попит, вартість, товарно-грошовий обіг. Однак низка завдань методичного забезпечення формування цінової стратегії підприємства на товари споживчого призначення в умовах конкурентного середовища розроблені недостатньо повно, вимагають уточнення і розвитку в сучасних умовах господарювання. До таких питань, зокрема, відносяться: забезпечення відповідності цінової стратегії загальній і конкурентній стратегіям підприємства, взаємозв'язок цінової стратегії та конкурентних переваг, урахування в ціноутворенні ризиків та впливу інфляції, організація інформаційного забезпечення та ін.

Метою статті є визначення сутності політики ціноутворення, її основних напрямів, умов та факторів формування на основі використання маркетингового підходу з урахуванням об'єктивної необхідності застосування комплексного аналізу діяльності підприємства та існуючих тенденцій світового досвіду. Для цього

необхідно: з'ясувати роль цінової політики в реалізації продукції (товарів, послуг); розглянути моделі цінової політики підприємств у ринкових умовах; визначити правові засади цінової політики в Україні; обґрунтувати необхідність впровадження системи прийняття стратегічних рішень щодо цінової політики.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах в Україні для досягнення конкурентоспроможності підприємств виникла необхідність запровадження всебічного ефективного управління ціноутворенням на підприємствах. Організація ефективного управління ціноутворенням на підприємствах передбачає необхідність формування комплексу відповідних систем, що забезпечують реалізацію його функцій. Цей процес потребує не тільки витрат різних видів ресурсів, а й розробки методологічних засад, на яких він має відбуватися. Основними методологічними питаннями є визначення переліку видів систем забезпечення управління ціноутворенням на підприємствах та основних принципів їх формування.

Сьогодні на підприємствах і державного, і приватного секторів ціноутворення здійснюється на основі власних витрат та цін конкурентів. Але цього явно не достатньо, адже при визначенні ціни важливо проаналізувати всі фактори діяльності підприємства: і зовнішні, і внутрішні [1].

У наш час вже неможливо використовувати старі нормативні підходи до визначення цін. Не сформовані й нові умови для застосування ринкових методів ціноутворення. Саме тому ми стикаємось з проблемою адаптації ринкових методів визначення цін до економіки нашої країни.

Проблеми ціноутворення зумовлені цілою низкою причин, головними з яких є порушення системних залежностей між розвитком продукту і ринками і відсутність досконалої кількості інформації. Кожен продукт сьогодні не є єдиним на ринку. Великі компанії розвивають виробництво і створюють асортиментні групи продуктів з варіантами на різні смаки. Такий спосіб розширення асортименту називають «горизонтальним», проте існує і «вертикальний», який характеризує три ступені якості [2]. Розширюється пропозиція сполучних товарів, що і ускладнює ціноутворення. Взаємозалежність ринків впливає на ціноутворення. Якщо ринки можна розділити, ціноутворення може бути відносно простим. Тоді кожен ринок може мати свою ціну. Раніше міжнародне ціноутворення було переважно простим, кожна країна могла встановлювати ціни, переслідуючи свої інтереси. Сьогодні на світовому ринку розвиваються «рівнобіжні» ринки і зменшуються доходи основних виробників. Ціноутворення ускладнюється наявністю або відсутністю інформації. Потрібну інформацію не завжди просто одержати, але сучасні технології дозволяють швидко поширюва-

ти цінову інформацію по всьому світу. Покупці з кожним роком стають все більш інформованими і вимогливими. Неможливою стає пропозиція однакового товару за різними цінами, тому застосовують диференційовані ціни. Встановлюючи ціну товару, фірма-виробник повинна мати якомога більше достовірної інформації. Лише за цієї умови можна переходити до встановлення цін. Аналіз отриманої інформації дозволить ухвалити правильне цінове рішення [3]. Інформація щодо цін має бути системною (рис. 1). Потрібні вичерпні дані про конкурентів, конкуруючі товари, про виробництво і витрати, співвідношення між витратом від реалізації товару і прибутком, політику уряду у сфері підприємництва, податкову політику. Однією із причин складності ціноутворення є наявність гострої конкуренції. Одні фірми у своїй діяльності використовують інновації, інші працюють за принципом наслідування [4]. Тому потрібно вміти реально оцінити позиції свого товару стосовно товарів конкурентів. Від цього залежить, чи реально встановити вищу ціну на товар, чи навпаки — зробити ставку на нижчу ціну. Аналізуючи інформацію про ціни, можна до мінімуму скоротити непередбачувані ситуації у сфері цінової політики. Не завжди просто визначити витрати, що враховуються в цінах, хоча це питання перебуває в компетенції самого підприємства. Верхній рівень товару визначається попиту на нього, а мінімальну її величину визначають валові витрати виробництва. Про це потрібно пам'ятати, якщо фірма знижує ціни. Може з'явитися реальна загроза збитків у результаті встановлення цін нижче рівня витрат. Не варто часто переглядати ціни — це не є показником ефективної цінової політики [5].

Не менш складним є поняття, пов'язані з вивченням попиту й оцінкою реакції покупців на зміну цін. Будь-які зміни в економіці торкаються цін. Потрібно вміти вчасно реагувати на ці зміни. Змінюючи ціни, кожна фірма повинна ретельно вивчити ймовірну реакцію споживача і конкурентів, а також реакцію постачальників, дистриб'юторів і державних установ. Якщо конкуренти змінюють ціни, важливо зрозуміти їхні наміри і ймовірну тривалість нововведення [6]. При оцінці цінового ризику потрібно виходити з його ймовірності характеристики, для обґрунтування якої потрібно використовувати апарат теорії ймовірностей і математичної статистики. У першу чергу мається на увазі основа функціонування будь-якого ринку — механізм ціноутворення, у рамках якого відбувається взаємодія та взаємовплив цінової політики підприємств-учасників конкретного ринку [7]. Саме через це обґрунтований з теоретичної точки зору та методологічно забезпечений процес формування цінової політики підприємства стає надійним

інструментом у реалізації ним своєї ринкової стратегії, а з іншого боку — потужним важелем управління його діяльністю.

Інформаційне забезпечення процесу ціноутворення на підприємстві можна визначити як систему збору та обробки даних, що дозволяє проаналізувати вплив факторів цінової політики і прийняти обґрунтоване цінове рішення. Цілі цінової політики поділяють на три групи: цілі, орієнтовані на збут; цілі, орієнтовані на прибуток; цілі, орієнтовані на існуючу ситуацію. Виокремлюють такі методи встановлення цін: витратний метод; орієнтація на попит; орієнтація на ціни конкурентів; встановлення цін на основі реальної цінності товару і цінності, що відчувається (виходячи зі сприйняття товару споживачем або його дійсної цінності); встановлення цін для стимулювання збуту; встановлення цін, орієнтованих на міжнародні ринки; комбінований метод встановлення цін; метод встановлення цін на основі цільової норми прибутку; математичне моделювання; параметричний метод [3].

Основними умовами ринкового ціноутворення є: формування державою правової основи, що забезпечує функціонування ринкової економіки; економічна самостійність ринкових суб'єктів господарювання; встановлення взаємозв'язків між суб'єктами ринку на комерційній основі; використання юридичних норм для економічного регулювання; достатня свобода визначення цін; наявність конкуренції. Виокремлюють такі види ринкового ціноутворення: ціноутворення, яке здійснюється під прямим державним або муніципальним контролем за допомогою фіксування цін, граничного їх обмеження, субсидування та ін.; ціноутворення в умовах монополізації ринку (у виді монополії або олігополії), що обумовлює прийняття однією зі сторін певних примусових умов; договірно-контрактне ціноутворення, що передбачає виконання продавцем і покупцем визначених зобов'язань; вільне ціноутворення, за якого діяльність обох сторін не обмежується виконанням зобов'язань [3; 4].

Роль ціни відносно інших елементів комплексу маркетингу визначається такими факторами: структура ринку; цілі підприємства; асортимент товарів, що реалізуються; рівень цінової чутливості споживачів; рівень конкуренції; характер попиту; можливість сегментації ринку; масштаби і специфіка діяльності підприємства; ступінь диференціації товарів; кон'юнктура ринку. Маркетингові дослідження факторів ціноутворення в процесі формування цінової політики доцільно здійснювати за такими напрямками: виявлення факторів, що впливають на прийняття цінових рішень; групування факторів ціноутворення, визначення зовнішніх і внутрішніх факторів; оцінка характеру і ступеня впливу основних зовнішніх і

внутрішніх факторів ціноутворення; ранжування зовнішніх і внутрішніх факторів за ступенем важливості у процесі прийняття рішень щодо цін; визначення рівня значущості факторів ціноутворення на кожному етапі формування цінової політики підприємства; аналіз динаміки факторів ціноутворення; оцінка взаємовпливу факторів цінової політики.

Комплексний аналіз цінової чутливості споживачів доцільно здійснювати за такими етапами: аналіз факторів, що спричиняють загальні зміни попиту; підготовка інформаційної бази аналізу попиту; дослідження цінової еластичності попиту (за допомогою аналізу коефіцієнтів цінової еластичності попиту); оцінка перехресної еластичності попиту; дослідження факторів цінової чутливості споживачів; аналіз впливу цінової еластичності попиту на обсяг збуту підприємства; оцінка чутливості покупців до цін на основі дослідження системи ціннісних орієнтацій споживачів.

Важливість рішень, що пов'язані із ціновою політикою, можна обґрунтувати так:

— назначена ціна безпосередньо визначає рівень попиту і, відповідно, обсяг продажу;

— ціна продажу безпосередньо визначає рентабельність усієї діяльності, причому невелика зміна ціни здатна дуже сильно вплинути на рентабельність;

— ціна продажу впливає на загальне сприйняття товару чи марки і вносить свій вклад у позиціонування марки в очах потенційних споживачів. Ціна нерозривно пов'язана з поняттям якості є однією зі складових іміджу марки;

— ціна є зручною базою для порівняння конкуруючих товарів чи марок;

— у ціну мають бути закладені витрати на рекламу і просування товару, на упаковку, яка закріплює позиціонування товару.

На практиці підприємством можуть бути використані такі загальновідомі види цінової політики:

1) проникнення — характеризує порівняно низькі ціни, що робить можливим проникнення фірми на нові ринки, створення достатнього попиту;

2) «знімання вершків» — використовується щодо товарів, які належать до категорії модних новинок. Вона характеризується максимально високими цінами під час виведення на ринок нового продукту;

3) престижних цін — це високі ціни на товари справді високої якості;

4) традиційного ціноутворення — полягає в орієнтації на ті традиції, які існують на ринку щодо рівня цін на ту чи іншу продукцію;

5) диференціювання цін — це продаж того самого продукту різним покупцям за різними цінами;

6) послідовного проходження по сегментах ринку — використовується у міру насичення якогось сегменту цим товаром;

7) політика еластичних (гнучких) цін — передбачає швидку реакцію фірми на зміну співвідношень попиту і пропонування на ринку;

8) стабільних цін — використовується, як правило, для товарів масового попиту, коли ціни на них залишаються стабільними тривалий час;

9) поступового зниження цін — характеризується відносно високими цінами під час виведення на ринок нового продукту, а з переходом його на етап зростання — поступовим зниженням ціни;

10) виживання — головною метою є залишитись у бізнесі, а тому товар продають за низькими цінами або навіть зі збитками. Головне — дочекатися зміни ситуації на краще [4, с. 172].

Цінова політика підприємства може орієнтуватися на витрати, властивості товару, попит, сегменти і конкурентів, а це означає, що ціна повинна використовуватися як засіб пристосування товару до умов ринку.

Систематичне вивчення цін конкурентів дозволить вирішувати низку практичних завдань: адекватно оцінювати позитивні і негативні сторони процесу ціноутворення; визначати пріоритетні цілі цінової політики; оперативно реагувати на зміну цін конкурентами; зміцнювати позиції підприємства в межах обраної цінової стратегії; сформувати сприятливий імідж підприємства на ринку. Моніторинг цін конкурентів здійснюється за такими етапами: виявлення дійсних і потенційних конкурентів; вивчення цілей діяльності конкурентів; аналіз наслідків, які зумовлюються ціновими рішеннями конкурентів; оцінка цінової еластичності попиту на товари конкурентів; дослідження взаємовпливу цін конкурентів; аналіз можливих напрямів зміни цін конкурентів на базі оцінки еластичності попиту за доходами; оцінка співвідношення ціни і якості товарів конкурентів; дослідження динаміки цін конкурентів у розрізі товарних груп; вивчення реакції конкурентів на зміни цін на ринку; аналіз практики формування цін на нові товари конкурентами

Висновок. Таким чином, при формуванні цінової політики необхідно враховувати особливості стратегічного підходу до ціноутворення. Чітке визначення сутності цінової стратегії дає змогу відповідним чином розділити її функції із ціновою тактикою в системі цінової політики з метою одержання запланованого розміру прибутку та більш ефективно впливати на процес реалізації продукції і в умовах конкурентного ринку. При цьому слід враховувати специфіку довгострокової діяльності підприємства в умовах постійних змін кон'юнктури ринку. Перш за все необхідно ґрунтуватися на рекомендованих принципах формування цінової політики, потім вирішити, які

саме цілі фірма намагається досягти за допомогою конкретного товару, і чим чіткіше уявлення про них, тим легше встановити ціну. Крім того, важливо супроводжувати весь цей процес своєчасними обґрунтованими управлінськими рішеннями і забезпечити контроль як за їх виконанням, так і за реалізацією цінової політики.

Проблеми, що залишаються невирішеними та вимагають подальшої теоретичної розробки: вивчення методів ціноутворення з орієнтацією на попит та відповідність ціни іншим елементам комплексу маркетингу, розробка моніторингу цін конкурентів та системи коригування цін як необхідної умови прийняття обґрунтованих цінових рішень на підприємстві.

Література

1. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових від-

носин в Україні. — 2008. — № 9. — С. 62–63.

2. Васильева Н.З. Формирование цены в рыночных условиях / Н. З. Васильева, Л. И. Козлова. — М. : АО «Бизнес-школа«Интел-Синтез». — 1995. — 62 с.

3. Богданов О. В. Практичний посібник для директора малого підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. В. Богданов, В. А. Романова ; Європ. ун-т, Херсон. філ., Херсон. держ. морський ін-т. — Херсон : ХМД, 2010. — 200 с. : табл.

4. Журавель Г. П. Облікова політика підприємства в ринкових умовах: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г. П. Журавель, В. Б. Клевець, П. Я. Хомин ; за ред. П. Я. Хомина ; М-во освіти і науки України. — К. : Професіонал, 2009. — 319 с. : рис., табл.

5. Якімова А. М. Вітчизняний та зарубіжний досвід обліку податку на прибуток / А. М. Якімова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. — 2012. — № 3. — С. 211–216.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 913

В. К. Антошкін

ДОМІНАНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНІВ

Анотація. У статті розглянуто підходи до формування механізму управління соціально-економічною безпекою регіонів, що існують в сучасній теорії регулювання територіальних утворень. Автором систематизовано сукупність проблем та характеристик безпеки й обґрунтовано доцільність розробки власного механізму. Подальший розвиток в роботі отримали специфічні чинники безпеки в аспекті розвитку регіонів України.

Ключові слова: соціально-економічна безпека регіонів України, територіальний розвиток, загрози безпеки.

Summary. In the article the approaches to the formation mechanism of management of social and economic security of regions that exist in modern control theory territorial entities. The author systematized set of problems and characteristics of security and expediency of developing their own mechanism. Further development in the specific factors have security in terms of regions of Ukraine.

Key words: socio-economic security of Ukraine's regions, territorial development, security threats.

Постановка проблеми. Теорія, а особливо практика вивчення проблем економічної та соціально-економічної безпеки (СЕБ) регіону показують, що сам стан безпеки визначається тим комплексом загроз, який існує в регіоні. Причому ці загрози за масштабом чітко поділяються на загальнонаціональні, тобто загальні, або типові для всіх регіонів, і регіональні, тобто індивідуально притаманні окремим регіонам. Кожен конкретний регіон має свою унікальну структуру загроз, яка індивідуальна у соціально-економічному сенсі і географічному та геополітичному становищі. Розташування регіону, звичаї і менталітет населення, культурні традиції так само, як і структура промислового виробництва та його економічний статус накладають особливий відбиток на комплекс загроз.

Відомо, що період та події 23-х років незалежності України не сприяли вирішенню проблем економіки та суспільства. Стан національної, особливо регіональної промисловості, її динаміки, наявність технологій високих переділів та інших ключових параметрів досі не досягли не тільки сучасних показників сусідніх країн, а й рівня 1990 р., який визнається економістами достатнім для забезпечення СЕБ. Багато в чому ці загрози виникають з помилок приватизації та реформування економіки, невмілого впровадження ліберальних підходів регулювання ринку та ін. З часом проблеми формування механізму протидії загрозам та їх подолання стають все більш актуальними для забезпечення СЕБ регіонів як в Україні, так і на всьому пострадянському просторі, а загрози і фактори глобалізації зробили ці проблеми актуальними для безлічі благополучних країн. Тому забезпечення економічної безпеки та СЕБ країни

та регіонів незмінно перебувають у центрі уваги дослідників та набувають більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виходячи з наведеного, фактори, що можуть впливати на СЕБ, розміщені в самих різних галузях соціально-економічної системи і поза нею. Тому механізм, здатний забезпечити СЕБ регіону, на думку М. Долішнього, повинен охоплювати як тимчасовий, так і організаційний простір системи безпеки, враховувати показники минулих періодів, діагностику справжнього стану ключових показників/індикаторів, тенденції та динаміку їх змін [1].

У цьому відношенні дуже цікава робота Н. Сахірової [6], методологічний підхід якої полягає в поділі функцій механізму забезпечення СЕБ на три напрями: статичність, динамічність і реальність. По-перше, встановлюється базовий стан СЕБ досліджуваного об'єкта на даний момент часу; по-друге, як було зазначено, враховується динамічність системи, зміна її ключових параметрів у часі і прогноз майбутніх станів; по-третє, передбачається створення активних механізмів зниження рівня загроз та ризиків до допустимого, що передбачає наявність комплексу відповідних заходів, засобів і методів. При цьому умови розвитку системи трактуються Н. Сахіровою як середовище економічної безпеки, чинники — як сили впливу, захищеність об'єкта трактується як прояв реалізації протидіючих загрозам захисних заходів, адекватних зниження ступеня ризику [6]. При цьому дослідником визначені ключові, на її думку, види економічних загроз, або гальмуючих сил для промисловості, що заважають її сталому розвитку як системи і створюють загрозу СЕБ.

В Україні проблеми економічної безпеки перебувають у сфері інтересів низки наукових

© В. К. Антошкін, 2015

шкіл і вчених, сформувалися теоретичні знання, з'явився і практичний досвід, однак можна вважати ще недостатньо вивченими регіональні аспекти цієї проблеми, тим більше цікаві роботи вітчизняних і низки зарубіжних авторів, що концентрують увагу на регіональному розрізі. У роботах О. Мірошніченко [1], В. Шлемко [7] перевага віддається зовнішньоекономічним факторам. У роботі О. Беспрозванних [1] найбільш істотне значення при розгляді сукупності факторів, від яких залежить СЕБ регіону, віддається ендogenous факторам, тобто факторам саморозвитку. Національна та регіональна економічна політика, дія якої спрямовано на вирішення основних регіональних економічних проблем, уявляється найважливішим інструментом забезпечення СЕБ. Тому нейтралізація і превентивні дії проти дестабілізації територіальних утворень і небажаних наслідків цього є пріоритетами національного та регіонального розвитку. Розглядаючи основні проблеми СЕБ регіону, О. Беспрозванних основну увагу зосереджує на таких, як депресивність, бідність населення, наявність біженців, криміналізація економіки і суспільства. Особливе місце в цьому переліку займає рівень бідності. Як відомо, ООН визначає рівень бідності як межу, за якою дохід індивідуума в день не перевищує суму в 7,5 дол. США. Розмір доходу аналогічного типу для України в 2,5 рази вище встановленого державою розміру мінімальної пенсії і більш ніж в 2 рази — розміру мінімальної заробітної плати [4]. Крайня бідність населення є живильним середовищем криміналізації суспільних відносин, тому так важливі, на думку О. Беспрозванних, інститути, що закріплюють позиції регіональних правоохоронних структур, у сфері підпорядкованості яких знаходяться проблеми

економічної безпеки [1]. Механізм забезпечення регіональної економічної безпеки О. Беспрозванних бачить з позиції вивчення типології регіонів і надання більшої регіональної спрямованості вивченню і запобіганню загроз, характерних для конкретного територіального суб'єкта економіки. Дослідником відокремлені базові компоненти регіонального розвитку та обґрунтовано необхідність утворення структурованого організаційно-управлінського механізму в системі OEM контролю та забезпечення СЕБ.

Мета статті полягає у систематизації сукупності проблем та характеристик безпеки та обґрунтуванні доцільності розробки власного механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження Важливе місце в дослідженні займає частина, присвячена різноманітності розвитку територіальних утворень і загроз стійкості і СЕБ, які впливають із цього, що виражається в криміналізації економіки та суспільного життя (рис. 1).

Г. Маханько [2], М. Долішний [5] на перший план у забезпеченні економічної безпеки регіону висувають механізм управління його ресурсами. Розглянуте в цьому ракурсі управління природними ресурсами регіону має власну специфіку, що в підсумку змушує застосовувати специфічні управлінські підходи. Основні серед них:

- невідновлюваність природних ресурсів з наслідками, що витікають, для економіки майбутніх періодів;
- великі витрати на розвідувальні роботи і будівництво видобувних підприємств, складні умови праці;
- висока вартість високотехнологічного видобувного обладнання;
- витрати на підтримку природного оточення і т. д.

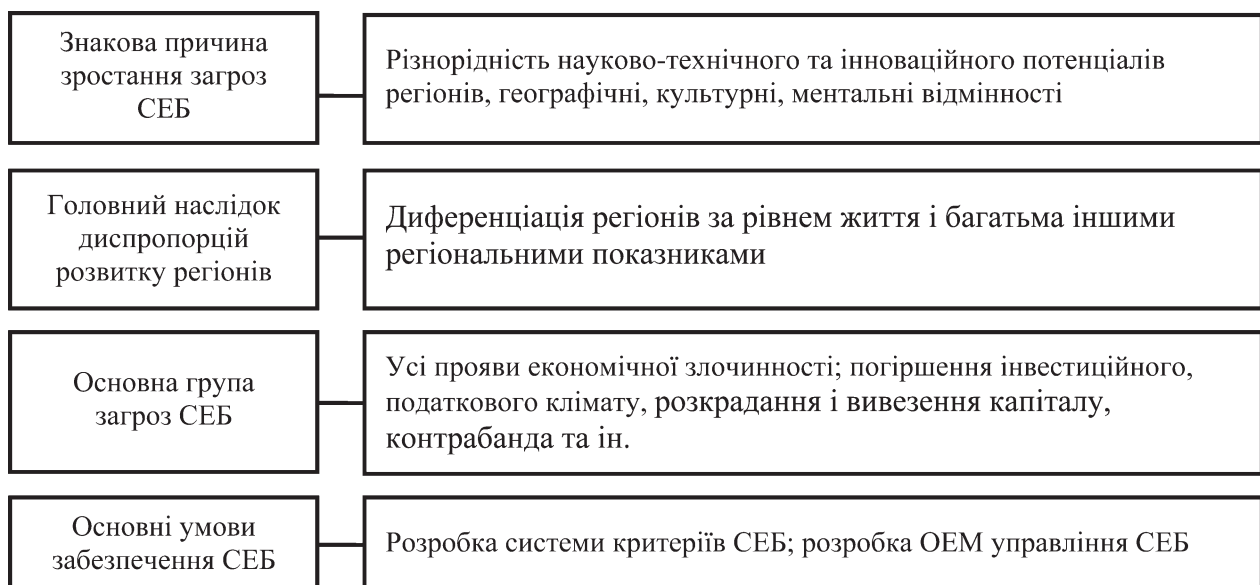


Рис. 1. Проблеми та характеристики, притаманні процесу забезпечення СЕБ територіального утворення (розробка автора)

Г. Маханько вказує, і ми солідарні з цим, що компенсаційна частина ОЕМ економічної безпеки (регулювання ресурсного забезпечення) має бути заснована на нормативно-правовій базі, що являє собою сукупність взаємопов'язаних нормативних актів. Причому права і відповідальність за ефективне та належне використання всіх видів природних ресурсів мають бути законодавчо розмежовані за компетенціями і закріплені за регіональною і центральною гілками влади.

Проблема соціальної безпеки привертає, природно, увагу до соціальних загроз, які якраз і створюють передумови соціальних потрясінь: хвилювань різної спрямованості, тероризму, можливих замахів на суверенітет і цілісність країни, що й спостерігається в теперішній час. Звідси випливає потреба в соціалізованій концепції СЕБ, тобто у такій, де основне місце за своєю значимістю належить соціальній безпеці як специфічній складовій, в якій фокусуються і на яку працюють усі інші види безпеки. Як впливає з роботи Н. Левчук, для дослідження необхідно пряме спостереження та моніторинг саме загроз для соціальної ситуації, які виявляються найбільш небезпечними для суспільства, розробка антикризових заходів для забезпечення СЕБ в кризові моменти.

Концепція соціальної безпеки повинна органічно вписуватися в механізм забезпечення СЕБ, діяти в просторі, обмеженому мінімальним рівнем СЕБ, який повинен, тим не менш, гарантувати людині, яка живе на цій території, реальне забезпечення її необхідними можливостями і життєвими благами для відтворення, праці, відпочинку, тобто забезпечувати так звані життєві стандарти (рис. 2).

Цей мінімальний рівень СЕБ, який повинен, тим не менш, забезпечувати всі соціальні стандарти, і є тим самим мінімально необхідним соціальним простором, в рамках якого має діяти концепція СЕБ.

Як бачимо зі сказаного, соціальна безпека як одна зі складових СЕБ володіє абсолютно специфічними властивостями, що ставить її на перше місце в низці інших складових. Насамперед, це соціальна «лінза», або збільшувальне скло, в якому опукло і наочно видно наслідки дії навіть мінімальних загроз всіх типів і на всіх рівнях: зовнішніх, внутрішніх, соціальних, економічних, екологічних та ін. Соціальна ситуація здатна реагувати на обставини, що змінюються, швидко і точно, тому швидше за інших змін вказує на походження і ступінь небезпеки загроз. Безумовно, існують такі індикатори соціальної безпеки, які володіють певною тимчасовою

складовою, наприклад, демографічні показники, однак деякі з них легко піддаються прогнозу, такі як періоди високого заповнювання або, навпаки, незавантаженості освітніх організацій та ін. Як свідчать події в Україні, населення практично миттєво реагує на брак соціальної захищеності зростанням захворюваності, скупкою продуктів харчування, несплатою комунальних послуг, пікетами, міграцією, зростанням злочинності. Тому моніторинг соціальних факторів та їх постійне вивчення не менш важливі, ніж моніторинг макроекономічних показників. Не менш важливим є моніторинг соціальних взаємовідносин у суспільстві, під якими розуміється зв'язок між соціальними суб'єктами щодо функцій, що ними виконуються при створенні і розподілі різних соціальних благ, відносин у процесі самореалізації та багатьох не охоплених цим дослідженням.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонована концепція СЕБ і відповідний механізм її забезпечення відрізняються вираженою головною роллю соціальної складової над економічною на різних етапах забезпечення СЕБ. Цієї ж тактики дотримується вироблення компенсаційних заходів та рішень щодо ліквідації загроз. Превентивний аналіз ситуації, що складається в соціальній сфері, вивчення громадської запиту і очікувань населення, своєчасний моніторинг, визначення ступеня впливу економічних чинників на соціальне самопочуття суспільства дозволяють з великим ступенем достовірності розрахувати необхідні та ефективні компенсаційні дії і локалізувати збурення середовища.

Літератури

1. Беспрозванных О. В. Механизм обеспечения экономической безопасности региона: по ма-

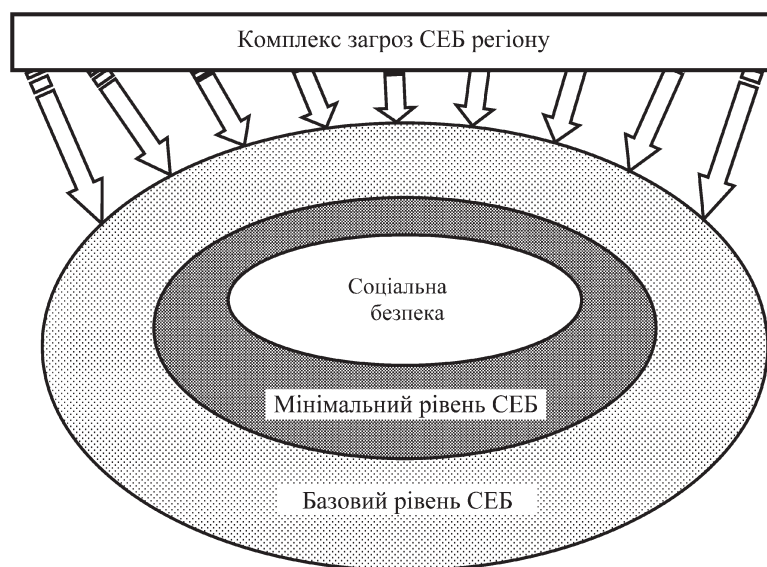


Рис. 2. Гарантоване місце соціальної безпеки в системі СЕБ (розробка автора)

териалам Кемеровской области: дис. ... канд. экон. наук / Беспрозванных О. В. — Санкт-Петербург : СПбУ МВД России, 2009. — 190 с.

2. Маханько Г. В. Моделирование экономической безопасности региона в контексте управления его ресурсным обеспечением : дис. ... д-ра экон. наук / Маханько Г. В. — Ставрополь : ФГОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет, 2005.

3. Мірошніченко О. Економічна безпека України: стан і дослідження питання (погляд скрізь 20-річчя незалежності) [Електронний ресурс] / О. Мірошніченко. — Режим доступу : <https://news.pn.ru/public/79872>.

4. Мир в 2050 году / под ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. — М. : Манн, Иванов и Фербер ; Эксмо, 2013. — 368 с.

5. Регіональна політика і механізми її реалізації / за ред. академіка НАН України М. І. Долишнього ; проект «Наукова книга». — К. : Наукова думка, 2003. — 504 с.

6. Сахирова Н. П. Взаимодействие механизмов страхования и экономической безопасности функционирующих систем / Н. П. Сахирова // Финансы. — 2010. — № 10. — С. 55–58.

7. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. — К. : НІС, 1997. — 144 с.

УДК 332.133.6:330.43

І. І. Княженко

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КЛАСТЕРА РЕГІОНУ

Анотація. У роботі запропоновано підхід до моделювання процесу функціонування агропродовольчого кластера на основі гібридної математичної моделі у формі лінійної задачі оптимізації, що базується на оптимізаційно-імітаційному підході. Ця багатofакторна модель покладена в основу визначення прогнозного економічного ефекту від функціонування агропромислового кластера, що дозволяє здійснити системний підхід до продовольчої забезпеченості регіону.

Ключові слова: агропродовольчий кластер, оптимізаційно-імітаційний підхід, багатofакторна модель, економіко-математична модель агропродовольчого кластера.

Summary. The article proposes the approach to modeling the functioning process of the agri-food cluster based on hybrid mathematical model in the form of linear optimization problems which is based on simulation-optimization approach. This multifactorial model is the basis for determining the projected economic effect on the functioning of agriculture cluster, which allows to make systematic approach to food security in the region.

Key words: agri-food cluster, optimization and imitation approach, multifactorial model, economic and mathematical model of agri-food cluster.

Постановка проблеми. За даними рейтингу конкурентоспроможності національних економік 140 країн світу, який розраховувався World Economic Forum у Давосі в 2015 році, Україна посіла 79 місце, що на три позиції нижче, ніж у 2014 році. Подолати проблеми відставання можливо за рахунок використання кластерного управління економікою, що широко використовується в розвинених країнах.

Аграрне виробництво відноситься до складних, відкритих, динамічних, недетермінованих економічних систем, здатних до самоорганізації, самовідновлення, самонавчання та саморозвитку. З огляду на це, у дослідженнях інноваційного оновлення аграрного виробництва доцільне використання кластерного підходу, орієнтованих на розробку й використання наукомістких аграрних інновацій для здобуття виробничих конкурентних

переваг та забезпечення економічного зростання на державному й регіональному рівні. У зв'язку з цим актуальною є проблема розробки економіко-математичної моделі щодо ефективного функціонування агропродовольчого кластера, що сприятиме продовольчій безпеці регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Моделювання агропромислового комплексу (АПК) в умовах обмеженого ресурсного забезпечення сільського господарства неможливе без обґрунтування засобами аналітичного, імітаційного, інформаційного, структурного та ситуаційного моделювання, що використовують у своїх фундаментальних працях значна кількість сучасних провідних науковців, основними з яких є: Н. Є. Бойцун, О. М. Бутник, В. В. Вітлінський, Л. Н. Сергеева та ін. Багатоаспектні дослідження з питань економіко-математичного моделювання

© І. І. Княженко, 2015

в аграрній економіці дістали подальшого розвитку в фундаментальних працях М. Є. Браславця, Н. К. Васильєвої, В. А. Кадієвського, А. В. Медведєва, Б. К. Скирти та інших провідних учених.

Теоретична і практична значимість проблеми стали підставою для формування **мети статті** — побудови оптимізаційної математичної моделі для оцінки ефективності агропродовольчого кластера, в якій враховані операційні, інвестиційні, фінансові потоки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність вивчення інтегрованих структур у агропромисловому комплексі пов'язана зі змінами виробничих відносин, соціально-політичних та організаційно-економічних умов виробництва, формуванням багатокладної економіки, розвитком ринку, що сприяє зміні структур і механізмів взаємодії підприємств агропромислового комплексу.

Одним із важливіших інструментів стійкого розвитку регіонального агропромислового комплексу може стати формування такої регіональної інтеграційної структури, як кластер — системи співпраці щільно пов'язаних і територіально близьких підприємницьких мереж та організаційних структур (виробників, постачальників, споживачів, уряду, громадських, наукових та освітніх установ, об'єктів інфраструктури, технопарків) з метою організації, раціонального використання і нарощування виробництва продукції світового рівня (інноваційної спрямованості) [1]. Агропродовольчі кластери є своєрідним локомотивом динамічного розвитку сільського господарства та переробної промисловості, спрямованим на підвищення рівня та якості продовольчого забезпечення населення регіону. Крім того, формування агропромислових кластерів може стати одним із перспективних напрямків як у вирішенні стратегічних завдань агропродовольчої сфери, так і в підвищенні стійкого економічного розвитку регіону [2]. Обґрунтування доцільності формування агропродовольчого кластера як складної соціально-економічної системи має базуватися на використанні системного підходу, суть якого полягає в оптимізації грошових потоків доходів і витрат основних економічних агентів, що зацікавлені в ефективному функціонуванні агропродовольчого кластера регіону. Системний підхід до продовольчої забезпеченості — це сукупність і комплексне використання різних підходів до діяльності АПК, а саме: структурного, управлінського, фінансово-бюджетного та ін. [3].

Для рішення вищезазначеної задачі необхідно розробити математичні моделі управління сільськогосподарською галуззю, її підсистемами або інтегрованими структурами для оцінки їх діяльності.

При розробці моделей складних соціально-економічних систем і оцінці ефективності їх функціонування, у зв'язку з наявністю безлічі, що впливають на це, чинників, виникають проблеми операційних, інвестиційних, фінансових потоків економічних агентів, що породжує необхідність розгляду значної кількості даних, які використовуються в процесі моделювання. Для обробки цієї інформації використовуються автоматизовані засоби аналізу, ефективність застосування яких залежить від збалансування математичних моделей, що лежать в основі алгоритмів її обробки. При цьому застосовуються або імітаційні, або оптимізаційні математичні моделі [4].

У імітаційних моделях докладно описуються інвестиційні, виробничі та фінансові потоки вказаних структур, що потребує значної кількості чисельних експериментів. Це не дає можливості вирішити задачу оптимізації потоків і не гарантує отримання навіть квазіоптимального сценарію. У оптимізаційних моделях результат функціонування соціально-економічної системи описується у виді спрощених виробничих функцій.

Запропонована гібридна математична модель у формі лінійної задачі оптимізації базується на оптимізаційно-імітаційному підході. У зазначеній моделі при формуванні доходних і видаткових характеристик економічних агентів (виробника, споживача, податкового органу) використовується досить універсальний алгоритм, який відповідає існуючим правилам розрахунку прибутку, амортизації, податкових та інших витрат виробника [5].

Для обґрунтування доцільності формування агропродовольчого кластера модифікується математична модель реальних інвестицій [6], де в якості основного критерію ефективності функціонування економічної системи (агропродовольчого кластера) вибирається дисконтоване сальдо її доходних і видаткових потоків.

Для математичної постановки задачі необхідно ввести такі позначення:

y_k — обсяг виробництва за k -м видом сільськогосподарської продукції, тис. т;

m_k — кількість придбаних основних виробничих фондів для виробництва k -го виду сільськогосподарської продукції, од.;

q_k — прогнозний попит на продукцію k -го виду у вартісному виразі, грн;

V_k — проектна продуктивність основних виробничих фондів за k -м видом;

T_k — термін служби основних виробничих фондів k -го виду, роки;

P_k — вартість одиниці продукції k -го виду, грн;

T — термін дії (горизонт планування), роки;

c_k — середньорічна вартість основних виробничих фондів k -го виду сільськогосподарської продукції, грн;

$x_k = c_k m_k$ ($k = 1, \dots, n$) — інвестиції (вартість, вкладення для підтримки в робочому стані) придбаних основних виробничих фондів k -го типу, грн;

$x_{n+k} = P_k m_k y_k$ ($k = 1, \dots, n$) — виручка від продажу продукції k -го виду, грн.;

З урахуванням наведених позначень визначимо y_k — випуск продукції k -го виду, т:

$$y_k = \frac{x_{n+k}}{P_k m_k} = \frac{c_k x_{n+k}}{P_k x_k}, \quad (k = 1, \dots, n)$$

$$R = \sum_{k=1}^n P_k m_k y_k, \quad (1)$$

де R — сумарна виручка від реалізації за всіма видами продукції;

$F = \beta R$ — фонд оплати праці, що визначається як експертно заданий відсоток β виручки від реалізації R всієї продукції;

$$X = \sum_{k=1}^n x_k, \quad (2)$$

де X — сумарні інвестиції в придбання основних виробничих фондів;

$$A_m = T \sum_{k=1}^n \frac{c_k m_k}{T_k}, \quad (3)$$

де A_m — сума амортизаційних відрахувань за весь горизонт планування T за всіма видами основних виробничих фондів, грн;

z — сумарні матеріальні витрати, що визначаються у виді заданого відсотка від загальних витрат діяльності агропродовольчого кластера, грн;

$$\delta_k = \frac{P_k V_k}{c_k} \quad \text{— відносний показник ефективності за } k\text{-м видом основних виробничих фондів;}$$

$$\gamma_k = \alpha_3 \cdot \frac{T}{T_k} - 1;$$

$$\sigma_k = \alpha_3 \cdot \frac{T}{T_k} = \gamma_k + 1;$$

$$\theta_k = \frac{T}{T_k};$$

$$\gamma = (1 - \alpha_3) (1 - \beta), \quad (k = 1, \dots, n).$$

Чистий прибуток (після оподаткування), отриманий учасниками агропродовольчого кластера, буде відображений такою формулою:

$$W = (1 - \alpha_3) (R - (Am + F(1 + \alpha_4) + X + z)), \quad (4)$$

де α_3 — ставка єдиного сільськогосподарського податку (ЕСГП); α_4 — ставка відрахувань на обов'язкове страхування з фонду оплати праці, або, з урахуванням введених позначень:

$$W = (1 - \alpha_3) \left[\sum_{k=1}^n \theta_k x_k + (1 - \beta) \sum_{k=1}^n x_{n+k} \right]. \quad (5)$$

Власні кошти агропродовольчого кластера можливо навести у виді:

$$D_s = A_m + W,$$

або, з урахуванням введених позначень:

$$D_s = \sum_{k=1}^n \gamma_k x_k + \gamma \sum_{k=1}^n x_{n+k}. \quad (6)$$

Припустимо, що в процесі свого функціонування агропродовольчий кластер буде платоспроможний, тим самим буде виконуватись умова:

$$D_s \geq 0.$$

Серед основних факторів, що впливають на стабільний розвиток і ефективність функціонування будь-якої економічної системи, можливо виокремити два фактори, а саме:

— фактор попиту на вироблену продукцію як основний ринковий фактор, що дозволяє уникнути неефективного розвитку економічної системи через перевиробництво продукції;

— фактор науково-технічного прогресу, що обмежує виробничі можливості економічної системи характеристиками і рівнем розвитку основних фондів, які безпосередньо залучені до процесу виробництва продукції та впливають на обсяг і якість своєї продукції, тому при функціонуванні агропродовольчого кластера доцільно враховувати такі обмеження:

1) $0 \leq P_k m_k y_k \leq q_k$ — обсяг продажу продукції k -го типу (у вартісному вираженні) не перевищує попит на неї;

2) $0 \leq y_k(t) \leq q_k$ — випуск продукції k -го типу не перевищує продуктивності основних виробничих фондів (що визначається рівнем науково-технічного прогресу).

Критерієм ефективності (оптимізації) в моделі агропродовольчого кластера вважається його чиста наведена вартість J , що відображає додану вартість функціонування створюваної інтегрованої структури:

$$J = -\bar{I} - I + \frac{W + A_m}{1 + r}, \quad (7)$$

де r — ставка дисконтування, що враховує рівень інфляції, вимоги прибутковості інвестора та інші ризики за весь період функціонування агропродовольчого кластера.

Враховуючи наведені позначення та формули (1)–(4), математична модель агропродовольчого кластера набуває формалізованого виду:

$$I = \frac{\sum_{k=1}^n \sigma_k x_k + \gamma \cdot \sum_{k=1}^n x_{n+k}}{1 + r}, \quad (8)$$

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^n y_k x_k + \gamma \sum_{k=1}^n x_{n+k} + x_{2n+1} + x_{2n+2} \\ x_{n+k} \leq q_k; \quad x_{n+k} \leq \delta_k x_k \quad (k=1, \dots, n) \\ x_k \geq 0, \quad (k=1, \dots, 2n) \end{cases} \quad (9)$$

Таким чином, можна говорити про універсальність наведеної оптимізаційної математичної моделі для оцінки ефективності агропродовольчого кластера, в якій враховані операційні, інвестиційні, фінансові потоки, що виникають в результаті діяльності та беруть участь в даній соціально-економічній системі економічних агентів — виробника (прибуток, витрати), споживача (фонд оплати праці), податкового органу (найбільші податкові потоки), а також обмеження їх діяльності (платоспроможність, попит, науково-технічний прогрес, інвестиційні обмеження) — з урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва регіону.

Висновки. Модель (9) є багатопараметричною задачею лінійного програмування, при вирішенні якої визначається оптимальний рівень інвестицій, виробництва та виручки від реалізації продукції. Ця задача враховує податкові потоки, зарплатомісткість, матеріальні витрати, характеристики основних виробничих фондів (середньорічна вартість, термін корисного використання), характеристики продукції (вартість за кожним видом сільськогосподарської продукції, споживчий попит), показники середовища функціонування агропродовольчого кластера (показники внутрішнього і зовнішнього середовища): ставка дисконтування (враховує рівень інфляції, вимоги прибутковості інвестора та інші ризики за весь період функціонування агропродовольчого кластера), горизонт планування, максимальні суми інвестиційних вкладень у розвиток галузі.

На відміну від базової, наведена модель адаптована до аналізу функціонування регіонального агропродовольчого кластера і має такі змістовні особливості:

— застосовується до агропродовольчого кластера, що характеризується високою матеріальною затратністю сільськогосподарського виробництва (питома вага матеріальних витрат у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції коливається на рівні 60–70 %);

— враховує специфіку сільськогосподарського виробництва у виді високої зарплатоємності (питомої ваги заробітної платні працівників галузі в загальних витратах агропідприємств), що веде до низької продуктивності праці та обмежує конкурентоспроможність галузі;

— враховує підвищений термін експлуатації основних виробничих фондів в АПК, що істотно відрізняється від інших галузей економіки. Більше 80 % техніки та обладнання у сільському гос-

подарстві, що використовувались у виробничому процесі, знаходяться за межами нормативного терміну експлуатації;

— використовує спеціальний режим оподаткування єдиного сільськогосподарського податку для агропідприємств, істотно знижує податкове навантаження на сільськогосподарських товаровиробників і первинних переробників сільськогосподарської сировини;

— враховує особливості динаміки попиту на продукцію, яка характеризує відносну сталість, що відрізняє сільськогосподарську галузь від інших галузей економіки.

Таким чином, функціонування агропродовольчого кластера стане основою для зміцнення організаційно-економічної стійкості суб'єктів АПК, що сприятиме продовольчій безпеці регіону. Оптимізаційна математична модель для оцінки ефективності агропродовольчого кластера може бути покладена в основу визначення прогнозного економічного ефекту від функціонування кластера.

Література

1. Федорова В. Г. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер» [Електронний ресурс] / В. Г. Федорова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» ДДАЕУ. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=704/>
2. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 3–12.
3. Германенко Л. М. Формування та розвиток продовольчої забезпеченості регіону: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Германенко Людмила Миколаївна. — Черкаси, 2013. — 200 с.
4. Васильєва Н. К. Економіко-математичне моделювання системного інноваційного оновлення аграрного виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні моделі, методи та інформаційні технології в економіці» / Н. К. Васильєва. — К., 2007. — 43 с.
5. Медведев А. В. Концепция оптимизационно-имитационного моделирования регионального социально-экономического развития / А. В. Медведев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2013. — № 7. — С. 21–25.
6. Медведев А. В. Применение z-преобразования к исследованию многокритериальных линейных моделей регионального экономического развития : [монография] / А. В. Медведев. — Красноярск : Изд-во СибГАУ им. акад. М. Ф. Решетнева, 2008. — 228 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522.4

К. М. Шило

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено методичні положення оцінювання трудового потенціалу. Визначено ранг показника комплексної оцінки рейтингу трудового потенціалу через встановлення залежності між соціально-економічними, медико-демографічними, освітніми та духовно-культурними факторами впливу на основі використання експертно-моделювальної системи, що дозволить встановлювати стратегічні пріоритети формування трудового потенціалу в контексті загальнодержавних цілей.

Ключові слова: трудовий потенціал, оцінювання трудового потенціалу, кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу.

Summary. This article explores the methods position of evaluation of labor potential. Determined the rank of indicator of integrated assessment of the rating of labor potential through establishing relationship between socio-economic, medical, demographic, educational, spiritual and cultural factors of impact on the basis of using of expert modeling system that will set strategic priorities of the formation of labor potential in the context of national goals.

Key words: labor potential, evaluation of labor potential, quantitative and qualitative characteristics of labor potential.

Постановка проблеми. Сьогодні трудовий потенціал є важливим соціальним елементом та основою для економічного розвитку суспільства і держави. Від того, наскільки ефективно країна формує та використовує трудовий потенціал, залежатимуть майбутні тенденції розвитку економіки. Але сучасні негативні процеси призводять до руйнації ресурсів праці та погіршення умов їх формування і розвитку. Тому виникає необхідність виявлення параметрів трудового потенціалу з метою адекватної та комплексної його оцінки, що є базою для прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності функціонування економіки та раціонального використання економічного потенціалу країни.

Відповідно, трудовий потенціал потребує систематичного моніторингу та постійного аналізу з боку держави на основі показників комплексної оцінки, що характеризують його конкурентоспроможність, для виявлення та запобігання негативних тенденцій. Зокрема, застосування сучасних методів оцінювання трудового потенціалу в умовах ринкової економіки набуває особливого значення. Головним завданням здійснення такого оцінювання є виявлення трудового потенціалу, який був би здатний в сучасних умовах отримувати професійні знання високого рівня з метою подальшої їх реалізації на благо всього суспільства.

Аналіз основних напрямів досліджень і публікацій. Дослідження різних підходів та методів щодо оцінки трудового потенціалу розглядали у своїх працях такі науковці, як І. Бажан [1], що пропонує оцінювати трудовий потенціал за демографічною ознакою. М. Долішний і С. Злупко

[2] розглядають демографічні методи оцінки трудового потенціалу, вважаючи, що демографічна сфера визначає кількісні характеристики трудового потенціалу, а соціально-економічна — якісні. Н. Ушенко [3] вважає, що доцільно здійснювати оцінку вартості і ціни робочої сили, поліпшення регулювання процесів у соціально-трудових відносинах на всіх рівнях управління (державному, регіональному, галузевому). Л. Шаульська [4] пропонує визначати та оцінювати трудовий потенціал за показниками його формування й реалізації, які класифікує за демографічною, економічною, соціальною та екологічною ознаками. Л. Шевчук [5] пропонує визначати величину номінального, функціонального та реального трудового потенціалу на основі компонент. О. Амоша, О. Новікова, В. Антонюк, Л. Шаульська [6] наводять результати експертної оцінки трудового потенціалу. В. Приймак [7] пропонує методику комплексного оцінювання величини трудового потенціалу, яка заснована на тривимірній матриці спостережень. В. Лич [8] вважає, що рівень розвитку трудового потенціалу може бути визначений шляхом побудови інтегрального показника. Л. Ільч [9] пропонує віднести до складових інтегрального показника ефективності використання трудового потенціалу компоненти, які розглядаються за певною ієрархією показників. І. Джаїн [10] пропонує визначати й оцінювати трудовий потенціал території. О. Левченко [11] пропонує враховувати в комплексній оцінці якості трудового потенціалу вплив демографічних та соціально-економічних процесів на формування якості трудового потенціалу. Таким чином, аналіз і узагальнення існую-

© К. М. Шило, 2015

чих теоретико-методичних підходів до визначення та оцінювання трудового потенціалу показав, що це дуже складний процес. Тому деякі аспекти, зокрема адекватна оцінка трудового потенціалу країни, потребує більш детального та ґрунтовного опрацювання.

Мета статті — дослідження методичних положень оцінювання трудового потенціалу країни та розробка комплексної оцінки його рейтингу, що дало б можливість оцінити кількісні й якісні фактори його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи увагу вчених-економістів до цього питання, методичні положення оцінювання трудового потенціалу недосконалі, оскільки існує низка методологічних проблем та дискусійних моментів щодо визначення критеріїв його оцінки з позиції вартості. Значення показників трудового потенціалу в характеристиці можливостей здійснення економічної діяльності в країні визначається теорією факторів виробництва, а саме, тим, що людина зі своїми знаннями, виробничим досвідом і кваліфікацією є основним елементом продуктивних сил суспільства. Тому здійснити оцінку трудового потенціалу країни та визначити його роль в економіці можливо шляхом розгляду та аналізу процесів, що відбуваються в національній економіці та ринку праці.

Відповідальним і трудомістким етапом економічного оцінювання трудового потенціалу є збір і обробка вихідної інформації. Для проведення розрахунків щодо оцінювання трудового потенціалу відповідно до прийнятої методики використовуються кілька видів інформації:

1. Демографічна (чисельність постійного населення, чисельність населення працездатного віку, диференційованого по містах обласного підпорядкування та районах області). Баланс трудових ресурсів з виокремленням: усіх трудових ресурсів у їх сукупності; працездатного населення у працездатному віці; підлітків, зайнятих в економіці; усіх зайнятих в економіці людей; учнів у працездатному віці; працездатного населення у працездатному віці, зайнятого в господарстві; середньорічної чисельності безробітних; чисельності економічно активного населення; розподілу зайнятого населення по галузях народного господарства та ін.

2. Економічна (споживчими видатками в середньому на одного жителя за роками досліджуваного періоду) наведеними у цінах відповідних років і фінансованими з коштів бюджету сім'ї.

3. Соціальна (наводяться в основному дані про структуру тих, хто навчається у різних навчальних закладах, терміни навчання, а також рівень життя населення регіону).

Трудовий потенціал являє собою інтегральну сукупність можливостей населення до економіч-

ної активності як суб'єктів трудової діяльності. Стан трудового потенціалу визначається за допомогою кількісних і якісних показників. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу доцільно визначити широким та специфічним комплексом показників, обґрунтованих з точки зору повноти і рівня доступності; прикладом цього є розроблена О. Ф. Новіковою система індикаторів, яка об'єднує показники трьох рівнів [12, с. 119]:

— одиничні показники, які визначають кількісний рівень трудового потенціалу, залежать від демографічного стану. Якісні показники складаються зі статистичних та доповнюються характеристиками соціальних спостережень.

— комплексні показники визначають перспективні потреби регіонів у збереженні трудового потенціалу і напрями формування заходів щодо його розвитку.

— інтегральний показник кількісного і якісного рівня трудового потенціалу вимірюється реальною тривалістю трудового життя населення, станом здоров'я і освітнім рівнем населення.

Узагальнюючи різні методи і способи оцінювання трудового потенціалу, можна виокремити два принципово різні підходи до вирішення цієї проблеми — «витратний» і «результативний». З економічної точки зору останній є більш логічним, тому що відповідає розумінню потенціалу як можливості отримання вигод у майбутньому, що відповідно пов'язується з його якісною складовою.

Для того, щоб реально оцінити трудові можливості країни, регіону чи галузі, необхідно знати фактичний стан їхнього трудового потенціалу, тобто оцінити ефективність використання трудового потенціалу, яка значною мірою залежить від змін його кількісно-якісних характеристик. Початковим етапом визначення кількісно-якісної характеристики трудового потенціалу є оцінка чисельності і складу осіб, здатних і готових працювати. На практиці для цього найбільш придатний такий статистичний показник, який відображає економічну активність населення, тобто ту частину населення, яка протягом досліджуваного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і надання послуг. Цей показник найбільш повно відображає кількісну сторону трудового потенціалу, оскільки до економічно активного населення, крім населення в працездатному віці, належать також особи в непрацездатному віці, що працюють (підлітки та особи пенсійного віку, які мають право на пенсію на пільгових умовах чи за віком), зайняті чи безробітні, які пропонують свою працю на ринку праці. Зрозуміло, що це більше, ніж чисельність населення в працездатному віці.

Таким чином, кількісна оцінка можливостей участі працездатного населення в суспільній праці

залежить від низки якісних характеристик трудового потенціалу. Вона базується, з одного боку, на оцінці різних структур працездатного населення (стать, вік, рівень смертності, освітньо-інтелектуальні можливості тощо), які зумовлюють рівень розвитку здібності до праці. З іншого боку, якісна оцінка трудового потенціалу повинна доповнюватися показниками його соціально-економічної структури (галузевої і професійної) для виявлення міри відповідності потребам ефективного використання матеріальних складових економічного потенціалу.

Оцінка кількісно-якісних параметрів трудового потенціалу є надзвичайно важливою в процесі функціонування і розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому, оскільки від них залежать можливості використання виробничих, природних ресурсів, матеріально-технічної бази та обсяг виробництва суспільного продукту. При цьому варто зазначити, що трудовий потенціал є достатньо мінливою величиною, тому необхідно аналізувати чисельність та структуру населення в динаміці, щоб заздалегідь виявляти негативні тенденції і своєчасно змінювати умови, що їх породжують.

Не менш важливим для оцінки динаміки кількісних показників трудового потенціалу суспільства є дослідження й аналіз тенденцій природного і механічного руху населення. До показників, які його характеризують, належать показники народжуваності, смертності, природного і механічного приросту (зменшення) на 1000 осіб населення. При макроекономічному аналізі забезпеченості економіки ресурсами живої праці і можливостей використання економічного потенціалу цей аналіз відіграє важливу роль. Незважаючи на відмінність кількісних границь чисельності населення та його економічно активної частини, такий аналіз дозволить виявити достатньо точно характер тенденцій у чисельності і структурі трудового потенціалу.

Оцінювання трудового потенціалу ґрунтується на такому основному принципі: кількість і зміст компонентів мають бути необхідними і достатніми для опису всіх сторін досліджуваного явища. Вибір конкретної системи показників залежить від різних факторів і диференціюється залежно від об'єкта дослідження і від можливості дослідження інформації про його зміст. Остання умова виступає вирішальною, тобто підбирається такий набір показників, який є у офіційній звітності і достатньо доступний, а також ті показники, які залучаються при проведенні спеціальних вибірових обстежень. Дуже важливими виступають показники зайнятості, безробіття та рівня економічної активності населення як основні індикатори розвитку трудового потенціалу.

Набір окремих індикаторів може бути або доповнений, або, навпаки, скорочений при оцінці

трудового потенціалу для уникнення можливості його дублювання. Після формування системи індикаторів як інформаційного забезпечення ідентифікації інтегрального показника «трудова потенціал» розробляється безпосередньо методика його розрахунку. Існують різні методологічні підходи до оцінки інтегральних показників, які базуються на послідовному розв'язанні таких етапів:

- формування системи показників (індикаторів);

- визначення вагових коефіцієнтів (або більш детальних конкретних показників у структурі інтегрального показника);

- вибір методики нормування індикаторів;

- вибір методики розрахунку безпосередньо інтегрального показника.

Незважаючи на значний обсяг наукових досліджень, єдина система оцінних показників (критеріїв) трудового потенціалу України ще не розроблена. Порівняльний аналіз і узагальнення існуючих методологічних підходів до вимірювання й оцінювання трудового потенціалу України переконує, що і в теоретичному, і в методологічному плані необхідним є проведення глибокої змістовної їх оцінки. Першим кроком у створенні такої оцінки має бути забезпечення однозначного розуміння того, які елементи, складові, явища розвитку трудового потенціалу підлягають оцінюванню, щоб дати уявлення про його реальний стан як у функціональному, так і в територіальному розрізі. У методології і використанні оцінки виокремлюють багато підходів. Але важливим, на наш погляд, є рейтингове оцінювання. Неодмінною складовою з упровадження рейтингового оцінювання в різних сферах є розрахунок інтегральних індексів як основи ранжування. Саме інтегральні оцінки набувають великого розповсюдження у вимірюванні трудового потенціалу.

Оскільки конкретні значення будь-якого показника, як правило, оцінюються не в порівнянні з нормативами або іншими взірцями, то такі оцінки фактично вимірюють не реальний стан, а його диференціацію між регіонами та країнами. У результаті розрахунків інтегральних індексів можна оцінити регіональні розбіжності, але сам по собі такий показник ні про що не свідчить. Не виключаючи наукову й аналітичну цінності таких досліджень, спробуємо оцінити інструментальні засоби рейтингового оцінювання.

Для здійснення комплексної оцінки трудового потенціалу країни пропонується використання методів математичного моделювання на основі теорії нечітких множин. При оцінюванні трудового потенціалу низка параметрів є недоступною для точного кількісного виміру, тоді вводиться суб'єктивна компонента, що виражається нечіткими оцінками типу «високий», «низький», «середній» тощо. З'являється те, що в науці ви-

значається як лінгвістичний опис і задається так званими функціями належності фактора нечіткій множині. З метою створення експертно-моделювальної системи для багатофакторного аналізу оцінки трудового потенціалу (R) використовується математичний апарат, що базується на теорії нечіткої логіки [13; 14; 15].

Джерелом одержання бази знань, що моделює взаємозв'язок інтегрального і окремих показників оцінки рейтингу трудового потенціалу (РТП), є думки експертів, які спеціалізуються в цій сфері. Особливість виразів типу «якщо - то, інакше», які формулюються природною мовою, полягає в тому, що їхня адекватність, на відміну від кількісних моделей, не змінюється при незначних коливаннях вхідних оцінок у той чи інший бік. Сукупність подібних висловлювань є множиною точок у просторі «окремі критерії — інтегральний критерій». За фіксованими лінгвістичними оцінками окремих критеріїв ТП оцінюється інтегральний критерій.

Експертна оцінка формалізується у виді відповіді на питання експертної анкети і передбачає такі варіанти підсумкового висновку експерта (наведемо приклад оцінки РТП): d_1 (або значення потрапляє в інтервал [1-3]) — трудовий потенціал знаходиться на досить низькому рівні; d_2 (значення інтервалу [3-4]) — рівень трудового потенціалу можна оцінити як середній; d_3 (значення лежить в інтервалі [4-5]) — трудовий потенціал використовується ефективно і є перспективи його подальшого зростання.

Детальніше розглянемо конкретні параметри запропонованої моделі та наведемо склад факторів, які мають бути визначені при оцінюванні ТП (R), який залежить, на нашу думку, від таких факторів:

$$R = f_r(X, Y, Z, Q), \quad (1)$$

де X — медико-демографічні фактори впливу; Y — соціально-економічні фактори впливу; Z — освітні фактори впливу; Q — духовно-культурні фактори впливу.

Відповідно, до медико-демографічних факторів впливу на трудовий потенціал віднесемо такі: тривалість життя при народженні, питома вага осіб у працездатному віці, рівень виробничого травматизму на 100 тис. працівників, рівень професійного захворювання на 100 тис. працівників, рівень смертності від зовнішніх дій, питома вага медичного персоналу.

Соціально-економічні фактори впливу: рівень зайнятості (населення у віці 15–70 років), рівень зареєстрованого безробіття працездатного віку, коефіцієнт обороту робочої сили за звільнення, навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, середня тривалість безробіття, середній розмір до-

помогі з безробіття, рівень вимушеної неповної зайнятості, середньомісячна реальна заробітна плата.

Освітні фактори впливу: кількість ВНЗ I–II р. а., кількість ВНЗ III–IV р. а., кількість ПТЗ, питома вага студентів, які навчалися у ВНЗ I–II р. а., питома вага студентів, які навчалися у ВНЗ III–IV р. а., питома вага учнів, які навчалися у ПТЗ, питома вага аспірантів та докторантів, які навчалися в аспірантурі, докторантурі, питома вага осіб, які підвищили свою кваліфікацію.

Духовно-культурні фактори впливу: рівень забезпеченості населення закладами культури, питома вага осіб, які навчаються в школах естетичного виховання, випуск друкованих видань, обсяг телерадіомовлення державних телерадіоорганізацій (середньодобовий обсяг мовлення).

Алгоритм оцінювання РТП України буде мати таку послідовність:

- побудова дерева логічного висновку, яке визначить послідовність подальших розрахунків;
- фазифікація вхідних змінних. Задається терм-множина для оцінки кожної змінної та будуються функції належності кожного терму на дискретній універсальній множині. Використовуючи ці функції належності та формуючи бази знань, отримуємо аналітичні моделі функцій належності термів та задавання нечітких баз знань для співвідношень (1–5) та значень всіх вхідних змінних;
- обчислення значень функцій належності термів — оцінок для всіх змінних та, згідно із логічними рівняннями (1–5), значень функцій належності для всіх нетермінальних вершин;
- обчислення значень функцій належності для термів комплексного показника оцінки рейтингу за допомогою дефазифікації нечіткої множини визначення рангу трудового потенціалу.

Розглянутий алгоритм використовує ідею ідентифікації лінгвістичного терма за максимумами функції належності і узагальнює цю ідею на всю матрицю знань. Використовуючи функції належності та відповідні формули, знаходимо аналітичні моделі функцій належності оцінок вхідних змінних для всіх термів. Оскільки бувають випадки, коли максимальні функції належності однакові для двох сусідніх термів і це ускладнює ранжування проектів, для більшої наочності пропонується інтервал змін вхідного параметра — показника оцінки РТП України — розглядати як неперервний і ранжувати проекти за заданою шкалою $[D^1: D^2]$. Для отримання чіткого числа, що відповідатиме рангу проекту, в цьому інтервалі слід застосовувати операцію дефазифікації, тобто операцію перетворення нечіткої інформації в чітку або кількісну.

Наведемо рівняння нечіткої логічної множини D^* для показника комплексної оцінки в заданій точці факторного простору. Тоді згідно з принци-

пом центра ваги дефазифікація нечіткої множини дає кількісну оцінку D^* — ранг показника комплексної оцінки рейтингу трудового потенціалу при заданих вхідних факторах:

$$D^* = (R^*) = (X, Y, Z, Q) = \frac{\sum_{i=1}^l R^{d_i} \cdot \mu_{d_i}(R)}{\sum_{i=1}^l \mu_{d_i}(R)}, \quad (2)$$

де l — кількість нечітких термів для оцінки змінної R ; d_i — назва i -го терму, $i = 1, l$; $\mu_{d_i}(R)$ — ступінь належності R до терму d_i .

Відповідно до побудованих функцій належності кожного терма на дискретній універсальній множині за допомогою логічних рівнянь (1–5) значень функцій належності для всіх нетермінальних вершин отримано значення функцій належності термів-оцінок для всіх змінних та значення функцій належності для всіх нетермінальних вершин. Приймаємо шкалу для ранжування рейтингу за комплексним показником прийнятності від 1 до 5. Розбиваючи цей інтервал на три проміжки, можна одержати інтервали, відповідні трьом рішенням щодо оцінювання РТП України (d_1 — низький рівень, d_2 — середній рівень, d_3 — високий рівень використання трудового потенціалу), відповідно до формули (2). За проведеними розрахунками було з'ясовано, що в 2007 році РТП знаходився в інтервалі [2–3] ($R_{2007} = 2,8$), в 2009 році — в інтервалі [3–4] ($R_{2009} = 3,1$), в 2011 році — [3–4] ($R_{2011} = 3,5$), в 2013 році — [3–4] ($R_{2013} = 3,7$). Таким чином, аналізуючи рейтинг трудового потенціалу в 2007 році, можна сказати про його низький рівень. У 2009–2013 роках значення РТП покращилось. Рейтинг трудового потенціалу у 2007–2013 рр. можна оцінити як середній, і є тенденції його підвищення.

Висновки. Отже, в сучасних демоекономічних умовах розвитку економіки України важливого значення набуває необхідність пошуку оптимальних підходів до оцінювання трудового потенціалу України. Від того, наскільки ефективно країна використовує трудові ресурси, залежать майбутні тенденції розвитку економіки. При узагальненні теоретико-методичних підходів до оцінювання трудового потенціалу країни виявлено багато методик, але їх основним недоліком є відсутність комплексного підходу до узагальнення кількісних і якісних факторів, які впливають на трудовий потенціал.

Порівняльний аналіз і узагальнення існуючих підходів до оцінювання РТП переконують, що більш ефективним напрямком, який дозволяє всебічно оцінити стан трудового потенціалу, є рейтингове оцінювання. Тому запропоновано здійснювати оцінку РТП на основі використання методів математичного моделювання, а саме теорії нечітких множин, що якраз комплексно до-

зволяє оцінити трудовий потенціал кількісними та якісними параметрами. Результати розрахунків засвідчують, що протягом 2007–2013 років динаміка рейтингу трудового потенціалу значно покращилась — з 2,8 до 3,7, а сам РТП в 2013 році можна оцінити як середній. Хоча для підвищення його значення необхідно вже сьогодні розробляти комплексні заходи забезпечення розвитку трудового потенціалу, а саме в напрямку покращення якісних характеристик населення, у тому числі його працездатної частини (підвищення рівня здоров'я та освіти громадян, забезпечення безпечних умов праці на виробництві тощо).

Література

1. Бажан І. І. Трудовий потенціал України: формування і використання : [монографія] / І. І. Бажан. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2006. — 144 с.
2. Долішний М. І. Трудовий потенціал: теорія і практика : [монографія] / М. І. Долішний, С. М. Злупко. — К.: Наук. думка, 1994. — 264 с.
3. Ушенко Н. В. Приватизаційні передумови трансформації трудового потенціалу в людський капітал / Н. В. Ушенко // Економіка та держава. — 2008. — № 8. — С. 101–105.
4. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л. В. Шаульська. — Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті. 2005. — 502 с.
5. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз : [монографія] / Л. Т. Шевчук. — Львів, 2003. — 489 с.
6. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : [колективна монографія] / [О. І. Амоша, О. Ф. Новикова, В. П. Антонюк та ін.]. — Донецьк : ІЕП НАН України, 2006. — 208 с.
7. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні : [монографія] / В. І. Приймак. — Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2002. — 383 с.
8. Лич В. М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення : [монографія] / В. М. Лич. — К.: Наук. світ, 2003. — 313 с.
9. Ільїч Л. М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / Л. М. Ільїч. — К.: ІнДСД НАН України, 2006. — 20 с.
10. Джаїн І. О. Економічна оцінка трудового потенціалу території : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / І. О. Джаїн. — К.: РВПС НАН України, 2001 — 21 с.

11. Левченко О. М. Управління якістю трудового потенціалу регіону : [монографія] / О. М. Левченко. — Кіровоград : ТОВ «КОД», 2002. — 136 с.

12. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [колективна монографія] / за ред. З. С. Варналія. — К. : Знання України, 2005. — 498 с.

13. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближен-

ных решений / Л. Заде. — М. : Мир, 1976. — 115 с.

14. Заюков І. І. Оцінка рейтингу навчального закладу центрами зайнятості із застосуванням теорії «Нечітких множин» / І. І. Заюков // Дні науки 2005 : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. — С. 31–34.

15. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман. — М. : Радио и связь, 1982. — 432 с.

ЗМІЦНЕННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті визначено роль податків у формуванні доходної частини місцевих бюджетів, проаналізовано структуру податкових надходжень та визначено особливості їх розподілу між бюджетами різних рівнів у контексті змін бюджетного та податкового законодавства в умовах бюджетної децентралізації. На базі проведеного дослідження визначено проблеми та сформульовано основні шляхи зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцевий бюджет, податкові надходження, податки, органи місцевого самоврядування, бюджетна децентралізація.

Summary. In the article the role of taxes in the formation of revenues of local budgets, analyzes revenue structure and peculiarities of the distinction between the different levels in terms of amending the budget and tax legislation in terms of fiscal decentralization. On the basis of the study identified issues and formulated the basic ways of strengthening the financial base of local budgets.

Key words: local budget, tax revenue, taxes, local governments and fiscal decentralization.

Постановка проблеми. Сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, адже фінансова децентралізація є однією із фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фінансова децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження витрат органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.

Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси — витрат кожного виду бюджету, і що саме головне — доходів між різними ланками бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині питання ефективного формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів, ролі місцевих податків і зборів, розвитку бюджетної децентралізації перебувають у центрі уваги таких українських вчених, як М. А. Гапонюк, В. П. Яцюта, А. Є. Буряченко та А. А. Славкова, О. Д. Васирик, В. М. Опарін, О. П. Кириленко, Н. В. Проць, І. І. Долженко, а також зарубіжних дослідників, таких як Б. Аллан, Ш. Бланкарт, Мертон Роберт, Дж. Е. Стігліц та ін. Однак, незважаючи на наявність великої кількості досліджень у цій сфері, практичні аспекти формування місцевих бюджетів потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення основних напрямів зміцнення доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету. Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. На жаль, в цій ланці бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого регулювання вищестоящими органами доходів місцевих бюджетів. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми районів, міст, селищ і сіл, що знаходяться на цій території.

Децентралізація бюджетної системи стала відповіддю на підвищення централізації фінансованих потоків і сьогодні є одним із ключових напрямків бюджетної політики. В умовах переходу до децентралізації управління фінансовими ресурсами обсяг надходжень у місцеві бюджети повинен відповідати потребам регіону. Важливим показником рівня бюджетної і податкової автономії місцевих органів щодо управління розвитком

територій є рівень фінансово-бюджетної децентралізації.

Спроби проведення бюджетної децентралізації в Україні у формі збільшення повноважень та фінансової бази місцевих громад тривають вже більше десяти років і щороку декларується в Основних напрямках бюджетної політики, а фактично підвищується рівень бюджетної централізації. Підтвердженням цієї тези є дані, наведені на рис. 1. Так, протягом 2010–2014 рр. рівень бюджетної централізації збільшився з 75,19 до 77,8 % і, відповідно, рівень децентралізації бюджетних ресурсів зменшився з 24,81 до 22,2 %.

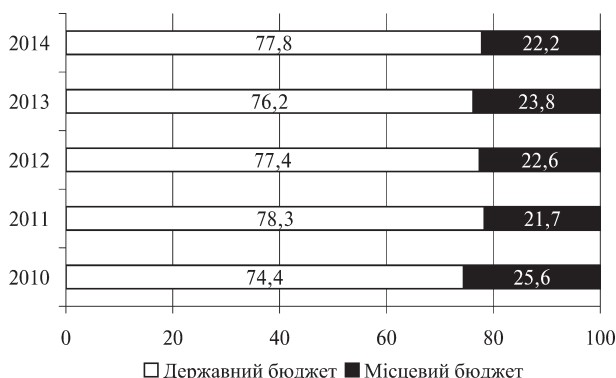


Рис. 1. Рівень бюджетної централізації та децентралізації у 2010–2014 рр., % [1]

Про недостатній рівень забезпечення місцевих бюджетів власними доходами свідчить рис. 2.

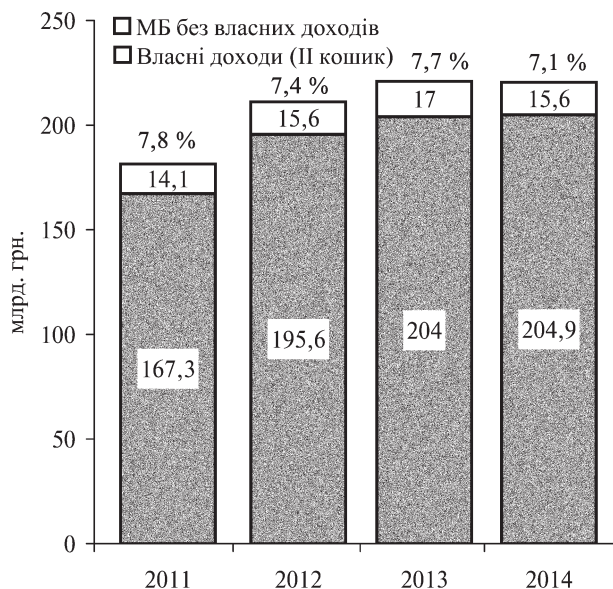


Рис. 2. Частка власних доходів місцевих бюджетів в Україні, млрд. грн., % [2]

У сучасних умовах у доходах місцевих бюджетів провідне значення мають загальнодержавні джерела надходжень, які пропорційно розподіляються за різними рівнями місцевих бюджетів. Частка переданих загальнодержавних доходів коливається на рівні 55–60 %, серед них найбільшу частку займають податок з доходів фізичних осіб

та плата за землю. Питома вага власних доходів є низькою, їхня частка у структурі доходів місцевих бюджетів за період з 2011 р. по 2014 р. становила відповідно 7,8 % та 7,1 %.

Основним джерелом, що забезпечує мобілізацію доходів місцевих бюджетів, є податкові надходження, які, у свою чергу, включають загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі) [3]. Протягом 2010–2014 рр. у структурі доходів місцевих бюджетів спостерігається збільшення частки податкових надходжень з 83,9 % до 86,8 % доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів).

Збільшення обсягів надходжень від податку на доходи фізичних осіб майже на 27 % зумовлено легалізацією виплати заробітної плати, позитивними тенденціями зростання доходів низькооплачуваних верств населення через підвищення мінімальних соціальних гарантій та зростанням заробітної плати загалом. Другим за обсягом джерелом надходжень доходів до місцевих бюджетів традиційно є плата за землю. У структурі доходів місцевих бюджетів її питома вага становила 11,9 % у 2014 р., а обсяги надходжень з 2010 р. по 2014 р. збільшились у 1,8 рази. У 2014 р. з цього джерела надійшло понад 12,8 млрд. грн., що на 1,8 % більше за відповідний показник 2012 р., виконання становило 87,3 %. На збільшення надходжень від плати за землю вплинуло введення обмежень щодо надання пільг для певних категорій платників та збільшення ставки земельного податку на окремі земельні ділянки у 2008 р., а також підвищення ставок орендної плати. У 2013 р. продовжилася тенденція до збільшення частки орендної плати за земельні ділянки з одночасним зменшенням земельного податку. Це пояснюється тим, що ставки орендної плати не переглядаються у бік збільшення, водночас ставки земельного податку є фіксованими. А отже, за такої схеми оподаткування землі можна прогнозувати подальше нарощування обсягів надходжень орендної плати на фоні значно більш повільного збільшення власне земельного податку з одночасною відсутністю помітних темпів приросту надходжень із цього джерела [4, с. 223].

Місцеві податки і збори не відіграють суттєвої ролі у доходах місцевих бюджетів, хоча їх частка у структурі доходів загального фонду місцевих надходжень збільшилась з 1,0 % у 2010 р. до 8 % у 2014 р. Для порівняння: у США за рахунок місцевих податків забезпечується 65 % доходів місцевих бюджетів, у Франції — 60 %, ФРН — 45 %, Великобританії — 36 %, Японії — 33 %, в ЄС їх частка сягає 30 % (в основному завдяки податку на нерухомість). Тому саме місцеві податки і збори мають забезпечувати фінансові передумови самостійності місцевих бюджетів у частині формування їхніх доходів [5, с. 113].

Після прийняття Податкового кодексу України з 2011 року структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. А саме, відбулося скорочення кількості місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти. Проте зарахування до їх складу єдиного податку забезпечило підвищення питомої ваги цієї складової у структурі доходів місцевих бюджетів.

Найвагомішим серед місцевих податків і зборів є єдиний податок, який в 2014 році надійшов у сумі 7,4 млрд. грн., що на 11,6 % більше за обсяги надходжень 2013 року. Таке зростання відбулося, в основному, через збільшення кількості платників податку: фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва. Одним із нововведень Податкового кодексу України стало запровадження загальнодержавного екологічного податку на заміну колишньому збору за забруднення навколишнього природного середовища. Від цього джерела до місцевих бюджетів в 2014 році зараховано 1,2 млрд. грн., а його частка у структурі доходів склала 1,2 %. До кінця 2012 року нарахування цього податку здійснювалося з розрахунку 50 % ставки, визначеної Податковим кодексом. У 2013 році застосовувалося 75 % ставки, а з 1 січня 2014 року застосовується 100 % ставки [6].

До прийняття Податкового кодексу суттєвим недоліком місцевого оподаткування було те, що третина законодавчо визначених місцевих зборів у більшості населених пунктів не запроваджувалися рішеннями місцевих рад. Крім того, у системі місцевого оподаткування були платежі, витрати на адміністрування яких перевищували суму їх надходжень до місцевих бюджетів. У загальному обсязі місцевих податків і зборів частка ринкового збору у 2010 р. становила 62,6 %, комунального податку — 18,4 %, податку з реклами — 6,7 % та збору за припаркування автотранспорту — 5,0 %. Отже, ринковий збір, комунальний податок та податок з реклами становили майже 85 % загального обсягу.

На думку Н. Яресько, прийняті зміни до Бюджетного кодексу України розширяють права місцевих органів влади в частині самостійності прийняття рішень із формування та використання бюджетних коштів, забезпечать збільшення питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті з 52,1 % до 54,6 %. З 2015 р. порядок розподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами стане іншим [7]. Урядовий закон про бюджетну децентралізацію запроваджує альтернативні шляхи збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, зокрема, уряд передає місцевим бюджетам: 10 % податку на прибуток підприємств; 100 % державного мита; 80 % екологічного податку (при цьому 55 % будуть направлятися в обласні бюджети, а 25 % — до районних бюджетів і бюджетів міст обласного значення); акцизний податок від реалізації через роздрібні

мережі пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів, біодизеля і скрапленого газу; 25 % плати за надра; місцеві збори (податок на нерухомість із включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна, єдиний податок); податок на майно («розкішні» автомобілі) податок на прибуток комунальних підприємств, інші податки; 75 % податку на доходи фізичних осіб (60 % податку отримують бюджети міст обласного значення та районів; 15 % — обласні бюджети); 40 % — бюджет м. Києва [8].

За рахунок змін у розмежуванні між бюджетами податку на доходи фізичних осіб та зарахування його частини (60 % за бюджетом міста Києва та 25 відсотків за іншими бюджетами) до державного бюджету місцеві бюджети України у 2015 р. втратять 25,7 млрд. грн. цього податку. При цьому, втративши стабільне джерело надходжень, місцеві бюджети отримують натомість доходи, надходження яких є менш прогнозованими та залежать від дій органів місцевого самоврядування. За рахунок передання частини платежів з державного бюджету місцеві бюджети отримують 6,2 млрд. грн., від запровадження акцизного податку з кінцевого продажу підакцизних товарів — 5,9 млрд. грн., за рахунок розширення бази оподаткування податком на нерухоме майно — 2,1 млрд. грн. Таким чином, не компенсується з державного бюджету втрата 11,5 млрд. грн. податку на доходи фізичних осіб, або 44,7 % від його обсягу, що буде надходити до державного бюджету. Найбільші втрати доходних джерел відбудуться у бюджеті м. Києва, обласних та інших бюджетах зі значними обсягами надходжень податку [4, с. 225].

У контексті зміцнення доходної бази місцевих бюджетів місцеві податки та збори повинні стати надійним інструментом регулювання економічного розвитку територій, вирішення різноманітних проблем, які виникають, зменшення соціальної напруги. Зокрема до переліку місцевих податків і зборів треба додати такі, що, з огляду на світовий досвід, найпридатніші для місцевого оподаткування. Це податок на доходи фізичних осіб, плата за землю та податок на прибуток суб'єктів господарювання.

Надходження від цих податків дадуть змогу встановити залежність між обсягами місцевих бюджетів і результатами господарювання підприємств, кількістю створених робочих місць, рівнем оплати праці працівників. Таке становище змусить органи місцевого самоврядування активніше вирішувати проблеми зайнятості, створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, зокрема середнього та малого бізнесу, адже успішне вирішення цих питань безпосередньо впливатиме на розміри доходів місцевих бюджетів.

За умов загрозливої екологічної ситуації в Україні корисними стануть місцеві екологічні по-

датки, які доцільно стягувати у виді штрафів за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів, захоронення й утилізацію шкідливих відходів. Такі податки можуть стати дієвим інструментом у справі збереження й охорони довкілля та покращення екологічної ситуації в країні.

Вирішення питання зміцнення фінансової основи територіальних громад можливе шляхом внесення змін до чинного податкового законодавства, що визначає механізм справляння податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. З метою збільшення доходної частини місцевих бюджетів пропонуємо:

1) розширити повноваження органів місцевої влади. Збільшення витрат на дотації та субвенції місцевим бюджетам пов'язане зі значною диференціацією умов і рівня розвитку економіки регіонів, а отже — і можливостей акумулювання податків;

2) розширити права органів місцевого самоврядування у сфері місцевого оподаткування щодо права встановлювати місцеві податки та збори, а також їхні ставки та надавати пільги згідно з переліком і в межах граничних розмірів, визначених законодавством України;

3) необхідно замінити систему справляння податку на доходи фізичних осіб між окремими місцевими бюджетами, оскільки діюча система передбачає надходження цього податку до місцевих бюджетів за місцем роботи платника податку. Це свідчить про те, що до місцевих бюджетів не надходить податок від тих громадян, основне місце роботи яких знаходиться за межами території стягнення цього податку;

4) вдосконалити механізм адміністрування податку на нерухомість як одного із найперспективнішого у фінансовому значенні місцевого податку.

Висновки. Таким чином, бюджетна децентралізація неможлива без реформування державних та місцевих фінансів, системи оподаткування в Україні. Органи місцевого самоврядування повинні мати право запроваджувати на своїй території власні податки і збори, а центральний уряд має лише контролювати загальний рівень податкового навантаження. Це можна пояснити тим, що на локальному рівні завжди є особливі об'єкти оподаткування, які можуть суттєво поповнити доходи місцевих бюджетів, а отже, підвищити спро-

можність місцевих органів влади для розв'язання економічних і соціальних проблем регіону. Вирішення цілого комплексу проблем стосовно формування фінансових ресурсів місцевих органів влади значною мірою визначило б розширення економічної та фінансової самостійності регіонів, тому що від того, наскільки фінансово мобільними є адміністративно-територіальні одиниці, залежить настільки міцною є держава в цілому.

Література

1. Статистичний збірник «Бюджет України — 2014» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychnyi-zbirnyk-ministerstva-finansivukrainy-biudzheta-?category=bjdzhet>.

2. Слобожан О. В. Пропозиції щодо децентралізації фінансів та зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / О. В. Слобожан // Аналітичний центр Асоціації міст України. — Режим доступу : http://www.auc.org.ua/sites/default/files/reforma_byudzhet.pdf.

3. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.

4. Проць Н. В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н. В. Проць // Фінансовий простір. — 2015. — № 1 (17). — С. 221–227.

5. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посіб. / В. І. Кравченко. — К. : Т-во «Знання» ; КОО, 1999. — 487 с.

6. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. — К., 2015. — 84 с.

7. Ярецько Н. Ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік [Електронний ресурс] / Н. Ярецько. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247868006&cat_id=244276429.

8. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» № 79-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто фактори фінансової стійкості страхових компаній на основі визначення ризиків діяльності та галузевих особливостей. Запропоновано рекомендації щодо підвищення фінансової стійкості страхової компанії.

Ключові слова: страховик, фінансова стійкість страхової компанії, платоспроможність страхової компанії, фінансовий стан страховика, страховий ринок.

Summary. In the article the factors of financial stability of insurance companies, based on the definition of risk of activity and industry features are considered. Recommendations to improve the financial stability of the insurance company are offered.

Key words: insurer financial strength of the insurance company, insurance company solvency, the financial condition of the insurer, the insurance market.

Постановка проблеми. Проблемам фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій відводиться одне з провідних місць у сфері управління страховим бізнесом. Для менеджменту страхових організацій забезпечення фінансової стійкості — предмет їх безпосередньої діяльності, що дозволяє страховим організаціям функціонувати на страховому ринку. При цьому вимоги до фінансової стійкості страхових організацій істотно вище аналогічних вимог до фінансової стійкості споживачів страхових послуг, для яких страховики виступають гарантами фінансової стабільності.

Оцінка та контроль платоспроможності важлива як для окремої страхової організації, так і для страхового ринку в цілому. У сучасних умовах основними тенденціями розвитку страхових ринків є їх інтернаціоналізація і глобалізація, зростання фінансових інтеграційних процесів, що через проблеми забезпечення фінансової стійкості страхових організацій мають міжнародний характер.

Підвищений інтерес до питань фінансової стійкості і платоспроможності пояснюється досить динамічним зростанням фінансової відповідальності страхових організацій (зростання ймовірностей страхових випадків, зростання страхових сум, розміру можливого збитку) і, відповідно, «моральним старінням» критеріїв оцінки платоспроможності страховиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова стійкість страховика і вплив різноманітних чинників на її рівень знайшли належне відображення в численних наукових працях.

Вагомий внесок у дослідження цієї проблематики зробили російські й вітчизняні автори: В. Базилевич, Н. Внукова, О. Гаманкова, А. Глущенко, О. Заруба, В. Малько, С. Науменкова, В. Осадець, В. Плиса, Т. Ротова. Належне місце в розробці процесів страхування та аналізу окремих аспектів проблеми надійності страхових

компаній займають роботи зарубіжних вчених: Д. Бленда, А. Гвозденка, Дж. Кілбі, Р. Кілна, Дж. Мішеля та ін.

Доробки цих авторів не дають узагальненої картини щодо поведінки страхових компаній в умовах змінного ринкового середовища та їх фінансової стійкості. На сьогодні в Україні майже немає комплексних спеціальних досліджень, пов'язаних з проблемами фінансової надійності страхових компаній та методами її підвищення.

Метою статті є розгляд та дослідження передумов формування в Україні повноцінних ринкових відносин і підвищення ролі страхових компаній як однієї з ключових ланок в системі господарювання. Страхові компанії, мобілізуючи грошові кошти і перетворюючи їх на капітал, здатні не лише забезпечувати захист суспільного виробництва, а й здійснювати необхідні інвестиції в економіку країни.

Виклад основного матеріалу. Страхування за останні роки стало одним з основних елементів функціонування фінансової системи країни. Тому саме від ефективності та надійності роботи учасників страхового ринку значною мірою залежить успіх прийнятих заходів, спрямованих на подолання економічної кризи і завершення проведення ринкових реформ.

Швидке зростання обсягів страхового ринку України та зміцнення його суб'єктів — страхових організацій породжує необхідність аналізу фінансового стану страховиків. Результати аналізу та висновки при правильному їх застосуванні дозволять підняти рівень страхових послуг і збільшити роль страхових компаній у процесі розвитку національної економіки [1, с. 88].

Сьогодні важливо запропонувати сучасні методологічні підходи до аналізу як фінансової стійкості страхових компаній, так і факторних складових показників фінансової діяльності.

Ця проблема може бути розв'язана шляхом розробки та використання у фінансовому аналізі діяльності страховиків системи показників оцінки їхнього фінансового стану. На сьогодні в Україні існує гостра потреба в розробці саме такої системи, яка відображала б специфіку страхової діяльності та подавала б конкретні рекомендації щодо її покращення.

Попри це, до сьогодні немає чіткого визначення цього поняття. У більшості робіт при аналізі фінансової стійкості досліджують абсолютні значення коефіцієнтів та розуміють під цим поняттям «статичний» стан з набором відповідних результуючих коефіцієнтів (таких як платоспроможність, рентабельність, ліквідність).

Більшість науковців відзначає, що рівень фінансової стійкості є головним індикатором життєздатності страхової компанії та її спроможності виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу різних зовнішніх і внутрішніх чинників.

Фінансова стійкість страховика — це економічна категорія, що характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їхнього розподілу й використання, за якого страхова компанія є платоспроможною і здатною своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу зовнішніх чинників, спричинених зміною параметрів середовища, в якому вона перебуває, і/або внутрішніх чинників, викликаних реалізацією одного або низки ризиків страховика.

На фінансову стійкість страховика в умовах кризи, і не лише, впливає низка факторів, які можуть мати як внутрішнє, так і зовнішнє походження. До факторів першої групи належать ті, якими може управляти сама компанія. Зовнішні ж фактори диктуються зовнішнім середовищем, і їх вплив компанія вимушена враховувати в процесі своєї роботи [2, с. 24].

Причому варто не упускати такий факт — якщо компанія є фінансово стійкою щодо якогось одного фактора, це не означає, що вона є такою самою щодо інших факторів. Найчастіше стійкість стосується одного, двох чи декількох факторів. Таким чином, чим більше кількість факторів, стосовно яких вона стійка, тим вище буде ступінь її фінансової стійкості загалом. Стійкий фінансовий стан забезпечується правильним регулюванням, прогнозуванням та управлінням.

Проблема забезпечення фінансової стійкості може розглядатися двояко: як визначення системи ймовірності дефіциту ресурсів у будь-якому році та як відношення доходів до видатків за поточний розрахунковий період.

Ступінь дефіцитності ресурсів страхової компанії багато в чому залежить від величини її страхового портфеля.

Для визначення ступеня ймовірності дефіцитності ресурсів використовується коефіцієнт професора Ф. Коньшина. Чим менше цей коефіцієнт, тим вище фінансова стійкість страховика. Проте необхідно мати на увазі, що коефіцієнт професора Ф. Коньшина дає найбільш точні результати тоді, коли страховий портфель складається з об'єктів з приблизно однаковими за вартістю ризиками.

Відповідно, однією з умов забезпечення фінансової стійкості страхових операцій є завдання вирівнювання розмірів страхових сум, на які застраховані різні об'єкти. Це завдання вирішується у страховій справі в основному шляхом передання частини об'єктів страхування чи їх вартості іншим страховикам в перестраховування, яке набуває останніми роками все більшого впливу.

Важливим чинником, який характеризує фінансову стійкість страхової компанії, окрім власного капіталу та немалих резервних фондів, виступає рентабельність страхових операцій, яка виражається відношенням балансового (валового) прибутку до доходної частини.

Зважаючи на невиробничий характер діяльності страхових компаній, доход в них не створюється, а прибуток формується за рахунок перерозподілу ресурсів страховиків, тобто необхідного та доданого продукту, створеного в інших виробничих сферах. Тому більш коректно буде визначати рентабельність страхових операцій як показник рівня доходності, а саме як відношення загальної суми прибутку за визначений період до сукупної суми платежів за цей же період [3, с. 75].

Однією із методик визначення фінансового стану є оцінка страховика, що базується на так званих «тестах раннього попередження». Такий аналіз фінансового стану проводиться за допомогою аналізу відносних коефіцієнтів, їх динаміки, а також динаміки ключових абсолютних показників.

Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України з метою стандартизації процедур здійснення аналізу фінансової надійності страховиків своїм Розпорядженням № 3755 від 17.03.2005 р. затвердила Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків, які власне базуються на «тестах раннього попередження».

Основними складовими забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є: власний капітал, страхові резерви, перестраховування, інвестиційна діяльність, тарифна політика. Від якості управління ними керівництвом страховика і буде залежати, наскільки добре буде почувати себе організація на страховому ринку в тих чи інших умовах.

Проблема вивчення питання платоспроможності страхової компанії, яка працює на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, виникла разом із виникненням самого інституту страхування. На сьогодні існують моделі оцінки

динамічної платоспроможності, на основі яких створені і використовуються на практиці відповідні державні нормативи.

Страхові організації України дотримуються моделі, яку використовують країни Європейського Союзу. Центральним завданням існуючих моделей оцінки платоспроможності є визначення мінімального розміру власних, вільних від зобов'язань засобів страхової компанії як основної умови її динамічної платоспроможності, наявність якої гарантує із заданою імовірністю, що компанія на визначеному проміжку часу зуміє виконати усі свої зобов'язання перед страхувальниками.

Специфіка функціонування страхового ринку в Україні, а саме стрімкий розвиток, обумовлює необхідність постійної перевірки поточного фінансового стану страхових компаній з метою прогнозування перспектив їх майбутньої діяльності. Увага з боку уряду та його втручання з метою регулювання є необхідними для формування страхового ринку як порівняно нового для України сегменту кредитного ринку. Економічними передумовами важливості оцінки платоспроможності страхової компанії в сучасних ринкових умовах є більш високі вимоги щодо фінансової ліквідності, ніж до багатьох інших суб'єктів ринку. Якщо відбувається банкрутство фінансового інституту, то страждають клієнти цієї компанії, тобто особи, які пішли на ризик та довірили свої гроші чи інші активи. Функцію захисту клієнтів бере на себе держава через систему регулювання та контролю. До функцій страхових компаній відноситься підвищення кредитоспроможності клієнтів, які передають ризик можливих втрат. Тому для макроекономіки саме надійність і платоспроможність страхових компаній є найбільш важливою.

В Україні використовується підхід до оцінки платоспроможності Європейського Союзу. Особлива увага приділяється також формуванню страхових резервів як одного з елементів забезпечення фінансової стійкості страхової організації, а отже, здатності адекватно реагувати на зовнішні і внутрішні фактори дестабілізації, вплив яких на економічних суб'єктів є найбільш актуальним в умовах перехідної економіки.

Платоспроможність страхової компанії — це можливість своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями. Це означає здатність у будь-який наперед взятий час виконувати зобов'язання із укладених договорів страхування. Інакше кажучи, під платоспроможністю розуміють вартість активів страхової компанії, що перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їй [5, с. 27]. Визначення змісту платоспроможності як спроможності суб'єкта господарювання виконати свої грошові зобов'язання тягне за собою визначення кількісної характеристики платоспроможності як співвідношення зобов'язань і ресурсів,

котрі можуть бути використані на їх покриття. На думку відомого вченого-економіста В. Приходька, платоспроможність підприємства — це його фінансовий стан, який дає змогу своєчасно та повною мірою здійснити майбутні платежі [6, с. 107]. Тобто під платоспроможністю розуміють реальну можливість підприємства виконати без затримки зобов'язання за рахунок наявних коштів і поточних надходжень від господарської діяльності. Підприємство вважається платоспроможним, якщо сума наявних активів більша або дорівнює його заборгованості. Показник платоспроможності використовується в процесі аналізу фінансового стану підприємств, оскільки високий рівень платоспроможності характеризує страхову компанію як таку, що може виконати свої зобов'язання перед клієнтами, що і є запорукою доброго фінансового стану компанії.

З метою оцінки платоспроможності застосовують коефіцієнти, які комплексно характеризують фінансовий стан підприємства. Слід відмітити, що до страховиків, банків та інших фінансових установ висувають особливі вимоги стосовно їхньої платоспроможності. Це пов'язано з тим, що основна діяльність таких установ безпосередньо пов'язана із залученням коштів громадян та юридичних осіб. Дотримання такими установами певних вимог законодавства щодо платоспроможності підвищує надійність збереження майна та коштів їхніх клієнтів і, відповідно, соціальний захист громадян.

Платоспроможність страховика — це його здатність своєчасно в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання, передусім страхові, за рахунок наявності достатньої суми ліквідних активів і засобів платежу. Також можна сказати, що під платоспроможністю розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру. Найважливішою функцією страхової компанії є безумовне забезпечення надійності свого фінансового стану, що дає змогу задовольнити будь-які претензії з боку власників полісів. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» (ст. 30) зобов'язує страховиків дотримуватися певних вимог, які мають забезпечити їхню платоспроможність: наявність сплаченого статутного фонду; наявність гарантійного фонду страховика; створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; — перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Отже, можна побачити, що при оцінці платоспроможності страхової компанії розглядається склад і структура капіталу страхової компанії, ви-

окремлюючи в якості основної частини фінансові ресурси. Фінансові ресурси страхової компанії — це залучений капітал, який деякий час являє собою сукупність тимчасово вільних засобів страховика [7, с. 139]. Фінансові ресурси страхової компанії складаються із власного та залученого капіталів, які, у свою чергу, включають: власний капітал — статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, цільові надходження та фінансування, фонди накопичення, фонд соціальної сфери; залучений капітал — страхові резерви, кредит, кредиторську заборгованість, перестраховальний кредит. Таким чином, фінансові ресурси страхової компанії складаються з двох основних частин: власного та залученого капіталу, причому запозичена частина капіталу переважає власний капітал. Це обумовлено галузевою специфікою.

Діяльність страхової компанії ґрунтується на створенні грошових фондів, джерелом яких є грошові засоби страхувальників, які надходять у формі страхових премій. Вони не належать страховику. Ці засоби лише тимчасово, на період дії договорів страхування, знаходяться в розпорядженні страхової компанії. У подальшому вони чи використовуються у виді виплат страхової суми, чи перетворюються у прибуткову базу (за умови беззбитковості проходження договору), чи повертаються до страхувальника в частині, яка передбачена умовами договору. Цю частину капіталу складно назвати позичковим капіталом, бо в цьому випадку він повинен у подальшому бути повернений у повному обсязі. Ці кошти тимчасово можуть бути використані страхувальником і лише в якості інвестиційного джерела.

Закон встановлює мінімальний розмір статутного фонду страхової компанії, заснованої на національному капіталі, еквівалентний 1 млн. євро для страховиків, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя, та 1,5 млн. євро для страховиків, які займаються страхуванням життя, за валютним обмінним курсом. Для формування статутного фонду забороняється використовувати кошти страхових резервів, кошти, взяті в кредит та під заставу, а також нематеріальні активи. Підняття мінімального розміру статутного фонду із суми, еквівалентної 5 тис. доларів США (1993 р.), до суми, еквівалентної 100 тис. ЕКЮ (1996 р.), та до суми 1 млн. євро (2001 р.) уже можна розглядати як суттєвий крок на шляху до зміцнення платоспроможності страховика.

В Україні з метою додаткового забезпечення страхових зобов'язань страховики можуть на підставі договору створити фонд страхових гарантій, який є юридичною особою. Джерелами формування коштів фонду є добровільні відрахування від страхових резервів, сформованих страховиками, котрі діють в Україні, а також доходи від розміщення цих коштів. Розмір відрахувань до фонду

страхових гарантій та порядок використання їх встановлюють страховики, які є його учасниками. Кабінет Міністрів України може ухвалювати рішення про створення фондів страхових гарантій за напрямками страхування.

Процес перевірки платоспроможності страхової компанії досить складний. Для здійснення перевірки залучають найрізноманітніших спеціалістів: актуаріїв, аналітиків з питань інвестицій, бухгалтерів тощо. У світовій практиці склалися різні підходи до визначення платоспроможності страховиків. Але думки вчених співпадають в тому, що за недостатності страхових резервів для виплати страхового відшкодування страховик мусить бути спроможним здійснювати виплати за рахунок власних коштів. Ці власні кошти і становлять запас (маржу, межу, резерв) платоспроможності понад ту платоспроможність, яка забезпечується сформованими страховими резервами. Компанія вважається платоспроможною, якщо її активи перевищують пасиви на заздалегідь обумовлену мінімальну суму.

Порядок визначення фактичного та нормативного запасів платоспроможності і структури гарантійного фонду та його (порядку) зміни встановлює Кабінет Міністрів України. Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) визначається шляхом вирахування із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових. Страхові зобов'язання приймаються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати у порядку, передбаченому Законом «Про внесення змін до Закону України «Про страхування». Таким чином, фактичний запас платоспроможності можна визначити як різницю між активами і пасивами страхової компанії. Цей Закон зобов'язує, щоб на будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика перевищував розрахунковий нормативний запас платоспроможності.

Нормативний запас платоспроможності для страховиків, які займаються відмінними від страхування життя видами страхування, визначається у два способи: 1) множенням суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); при цьому сума страхових премій зменшується на 50 % страхових премій, що належать страховикам; 2) множенням суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); при цьому сума страхових виплат зменшується на 50 % виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрахування. Нормативний запас платоспроможності страховика на звітну дату (без урахування договорів страхування життя) дорівнює більшій із визначених величин. Нормативний

запас платоспроможності страховика, який здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення загальної величини резервів довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.

Оцінювання фінансової життєздатності страхової компанії має проводитись, як правило, один раз на рік. Страхові компанії зобов'язані надавати Уповноваженому органу з державного нагляду за страховою діяльністю відомості про премії, пере-страхувальні угоди і т. ін. за установленною формою. Якщо фінансові справи страхової компанії погіршуються, то органи державного нагляду втручаються в її діяльність. Потреба втручання державних органів у господарську діяльність страховика виникає у двох випадках: а) коли потрібно захистити інтереси власників і потенційних власників страхових полісів від ризику неплатоспроможності страхової компанії та її нездатності виправдати сподівання страхувальників, котрі мають довгострокові поліси; б) коли страхова компанія, її материнська компанія та філії неспроможні виконати будь-яку вимогу Закону «Про страхування». Уповноважений орган у справах нагляду за страховою діяльністю може вжити таких заходів, спрямованих на оздоровлення стану страхової компанії: — зобов'язати компанію не здійснювати вкладення певного характеру; зобов'язати компанію притримувати засоби для покриття своїх зобов'язань і здати їх на зберігання довірений особі; обмежити збір премій певною сумою; вимагати від страховика частіше надавати бухгалтерську звітність та пред'являти особливого роду відомості або документи; заборонити страховику укладати нові договори страхування [8, с. 76].

Якщо ж органи державного нагляду дійшли висновку, що страхова компанія перебуває у тяжкому фінансовому становищі, тобто вона виявилася неплатоспроможною, то в багатьох країнах світу діють закони із захисту страхувальників. Наприклад, у разі ліквідації страхової компанії передбачаються такі гарантії з боку страховиків: за обов'язковими видами страхування покриваються зобов'язання страховика в повному обсязі; для добровільних видів страхування зобов'язання покриваються в розмірі 90 % зобов'язань страхової компанії; із страхування життя передбачається передання страхових договорів іншій страховій компанії, яка має ліцензію. Відповідальність за цими договорами не перевищує 90 % від страхового відшкодування за первинним полісом, а може бути і меншою, коли актуарій доведе, що виплати були надмірними. Фінансування цих заходів здійснюється шляхом оподаткування всіх тих страхових компаній, котрі мають ліцензію. Сума податків встановлюється пропорційно чистому збору премій кожної страхової компанії за кожним видом страхування, але в розмірі, який не перевищує 1 % від збору премій за минулий рік.

Досвід подолання проблем, пов'язаних із платоспроможністю, країнами ЄС є дуже актуальним для вітчизняного страхового ринку з такими його характерними рисами, як зростання кількості компаній із іноземними інвестиціями, прагнення до захоплення більшої частки ринку, поліпшення якості надання страхових послуг і, як наслідок, загострення конкурентної боротьби.

Висновки. Вивчення та аналіз страхового ринку показує, що перехід до ринкових відносин, формування досконалої системи господарювання, заснованої на різноманітних формах власності, створюють об'єктивні умови для активного впровадження до сфери економіки страхування як одного з гарантів забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. За сучасних реалій власники самостійно повинні турбуватися про свій стійкий економічний стан, збереження матеріальних об'єктів і засобів кредиту- та платоспроможності.

Українська система платоспроможності базується на європейській моделі — Першій директиві платоспроможності, що відображається в нормах Закону «Про страхування». Втім, вимоги до платоспроможності вітчизняних страховиків істотно нижчі від європейських норм та нормативів, що пояснюється розвитком економіки й поступовим розвитком страхової справи. Разом із тим протягом останнього року відбувається вдосконалення чинного законодавства — відпрацьовується нова редакція зазначеного закону, яка враховуватиме нові вимоги та стандарти щодо платоспроможності й передбачатиме поступовий перехід до європейського стандарту — Другої директиви щодо платоспроможності, що особливо актуально у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та прагненням до європейської інтеграції.

Література

1. Барановський О. І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. І. Барановський // *Фінанси України*. — 1996. — № 8. — С. 85–93.
2. Дерев'янка Н. В. Фінансова надійність страхової компанії та методи її досягнення / Н. В. Дерев'янка // III Міжнародний ялтинський форум учасників страхового ринку. 22–26 вересня 2003 року. — К. : ЛСОУ, 2003. — С. 38.
3. Осадець С. С. Проблеми і перспективи розвитку страхової справи / С. С. Осадець, Н. В. Харченко // *Фінанси України*. — 1997. — № 3. — С. 74–78.
4. Борисова В. А. Організаційно-економічний механізм страхування / В. А. Борисова, О. В. Огаренко. — Суми : Довкілля, 2004. — 194 с.
5. Супрун А. А. Проблеми управління активами в страхових компаніях України / А. А. Супрун // *Фондовий ринок*. — 2002. — № 34. — С. 26–30.

6. Єрмошенко А. М. Нова політика у сфері платоспроможності страхових компаній Європейського Співтовариства / А. М. Єрмошенко // Фінанси України. — 2007. — № 11. — С. 103–109.

7. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній

України / О. Шевчук // Регіональна економіка. — 2005. — № 11. — С. 137–142.

8. Шірінян Л. В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств / Л. В. Шірінян // Фінанси України. — 2005. — № 9. — С. 70–80.

УДК 336.713(477)

В. О. Степанова

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан ліквідності банківської системи України. Розглянуто проблеми та специфіку формування ліквідності комерційних банків в Україні та взаємозв'язок між станом банківської ліквідності й станом економіки країни. У результаті дослідження надано рекомендації щодо підвищення рівня ліквідності банківської системи України та забезпечення її нормального функціонування в умовах фінансової нестабільності.

Ключові слова: банківська система, банківська ліквідність, фінансова криза, облікова ставка, обов'язкові резерви, рефінансування, надлишкова ліквідність.

Summary. The article analyzes the current state of liquidity in the banking system of Ukraine. The problems and specific formation of the liquidity of commercial banks in Ukraine and the relationship between the state of bank liquidity and the state of the economy are considered. The study provided recommendations to enhance the level of liquidity of the banking system of Ukraine and ensure its proper functioning in conditions of financial instability.

Key words: banking system, banking liquidity, financial crisis, discount rate, required reserves, refinancing.

Постановка проблеми. Протягом останніх десяти років однією з основних тем у фінансовій сфері держави була проблема забезпечення ліквідності комерційних банків і банківської сфери в цілому. Особливої уваги ця проблематика набула у період загострення світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли загальна економічна криза, девальвація національної валюти, недовіра населення до банківської системи, зростання дефіциту банківських ресурсів, ріст обсягу проблемних кредитів у портфелі банку призвели до масової втрати ліквідності банківською системою України.

Знову дане питання постало перед банківською системою України починаючи з кінця 2013 року та загострилося у зв'язку з подіями 2014–2015 рр., коли нестабільність ситуації в країні знову почала загрожувати ліквідності комерційних банків. Причому проблема формування ліквідності комерційних банків в Україні є актуальною як у відношенні недостатньої, так і надлишкової ліквідності. Суттєво зростає необхідність аналізу ліквідності банківської системи, оскільки її коливання можуть спричинити втрату коштів або банкрутство банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі на сьогоднішній день існує багато праць, присвячених досліджен-

ню ліквідності комерційних банків і банківської системи в цілому та управління нею, вітчизняних та зарубіжних науковців і аналітиків. Проведений аналіз визначення значення термінів «ліквідність банку», «ліквідність банківської системи», наведених у літературних джерелах і вітчизняному законодавстві, свідчить про відсутність єдиного та однозначного їх визначення. Це зумовлено різноманітністю підходів у дослідженні категорії та складністю явища банківської ліквідності.

Зокрема, Л. Висоцька та Е. Галицька пропонують розглядати банківську ліквідність як трирівневу систему категорій, яка включає такі елементи: ліквідність активів та ліквідність пасивів (перший рівень), ліквідність балансу банку та ліквідність банку (другий рівень), ліквідність банківської системи (третій рівень) [1, с. 20].

На нашу думку, більш доцільним є дослідження сутності банківської ліквідності на двох рівнях: мікрорівень та макрорівень. Розмежування сутності банківської ліквідності на цих двох рівнях є принциповим для процесу управління ліквідністю, яке на мікрорівні здійснюється в кожному окремому банку, а на макрорівні — через реалізацію регулятивних функцій центрального банку.

В. М. Шелудько характеризує ліквідність як «...спроможність банку відповідати за своїми

© В. О. Степанова, 2015

зобов'язаннями в терміни і без втрат, тобто відображає спроможність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед клієнтами банку» [2, с. 294].

Деякі вітчизняні та зарубіжні автори дають визначення ліквідності, в якому наголошується на умові мінімізації витрат на виконання своїх зобов'язань. Так, у підручнику під редакцією О. І. Лаврушина ліквідність банку визначається як спроможність своєчасно та без втрат виконувати свої зобов'язання перед вкладниками і кредиторами [3, с. 140]. Проте, на нашу думку, умова мінімізації витрат має вторинне значення, оскільки збитки від втрати ділової репутації та довіри вкладників через невиконання зобов'язань можуть мати для банку більш несприятливі наслідки, ніж втрати від реалізації активів за заниженою вартістю.

Незважаючи на те, що на сьогодні у банківській системі формально немає проблем з недостатньою ліквідністю, оскільки переважна більшість банків України, що не знаходяться у процесі ліквідації, дотримуються встановлених Національним банком України нормативів, детального вивчення та аналізу потребує проблема створення банками України надлишкової ліквідності та її управління.

Метою статті є дослідження стану ліквідності банківської системи України, визначення факторів, що впливають на формування ліквідності комерційних банків України.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день однією з найгостріших проблем банківської системи України є формування та збереження ліквідності комерційних банків країни та банківської системи в цілому.

Своєчасність і повнота виконання своїх зобов'язань банківськими установами та банківською системою в цілому залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банків які свідчить про фінансову стабільність, спроможність банку розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій.

Ліквідність банківської системи — це динамічний стан, який забезпечує своєчасність, повноту та безперервність виконання всіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки [4].

У процесі своєї діяльності комерційні банки постійно наражаються на ризик ліквідності, тобто ймовірність настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією коштів та неспроможність банку своєчасно й у повному обсязі виконати свої зобов'язання.

Ліквідність банківської та стабільність грошово-кредитної системи України в цілому забезпечується значною мірою ліквідністю окремих

комерційних банків. Враховуючи тісні зв'язки між комерційними банками країни, криза одного комерційного банку може негативно вплинути на інші «здорові» банки. Причому негативний вплив на діяльність банку має як недостатня, так і надмірна його ліквідність. Низький рівень ліквідності банку обмежує його платоспроможність, спричиняє втрату довіри клієнтів, зниження доступу та підвищення вартості зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, а відповідно, й фінансові проблеми. Надлишкова ліквідність банку, у свою чергу, свідчить про його неспроможність ефективно розпоряджатися наявними вільними ресурсами і спричиняє збитки та проїдання капіталу. Надлишкова ліквідність усієї банківської системи знижує діяльність інструментів грошово-кредитної політики, а відповідно, й її ефективність щодо досягнення поставлених цілей [5, с. 140].

На ліквідність комерційних банків України на сьогоднішній день негативно впливає комбінація з економічних та політичних факторів, що значно ускладнює її формування й управління нею та забезпечує тенденцію до загального зменшення ліквідності банківської системи. Тому механізм державного регулювання ліквідності банків варто розглядати на мікро- і макрорівні і в комплексі (рис. 1).

Підтримання ліквідності відбувалось через проведення операцій з купівлі/продажу Національним банком України (НБУ) іноземної валюти. Валютні операції мають здійснюватись не з метою підтримки стабільності курсу гривні відносно іноземних валют, як це відбувається на теперішній час, а саме задля підтримки ліквідності банківської системи в межах, наближених до оптимального.

Основним заходом, що сприяє збереженню і підвищенню ліквідності банківської системи, є вивід неплатоспроможних банків із фінансового ринку. Така політика розпочалася з початку 2014 р., і вже наприкінці 2014 року було 163 банки, тобто за рік було ліквідовано 17 банків. На 1 червня 2015 року їх кількість зменшилась до 139, тобто на 27 банків (рис. 2). Але вже станом на 01.10.2015 року, відповідно до офіційних даних НБУ, в Україні функціонує 122 комерційні банки, один з яких має ліцензію санаційного банку (неплатоспроможні банки не враховані). У результаті ліквідації значної кількості банківських установ III та IV групи, а також переведення частини великих банків з II групи до I групи, поступово зростає питома вага активів банків I групи [7].

З одного боку, такий інструмент впливає на оздоровлення банківської системи та одночасно є свідченням її кризи. Але, з іншого боку, така ситуація негативно впливає на довіру до банківської системи, провокуючи подальший відтік депозитів та зниження ліквідності банківської системи.

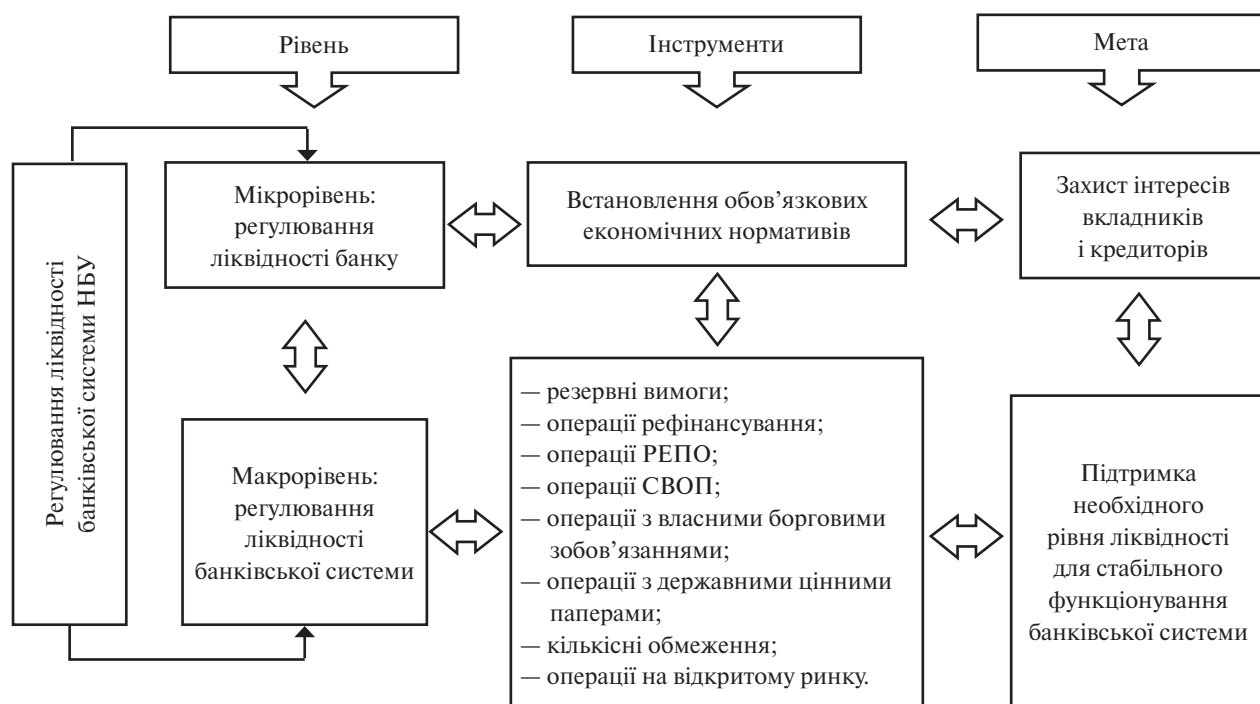


Рис. 1. Система регулювання ліквідності банківської системи [6]

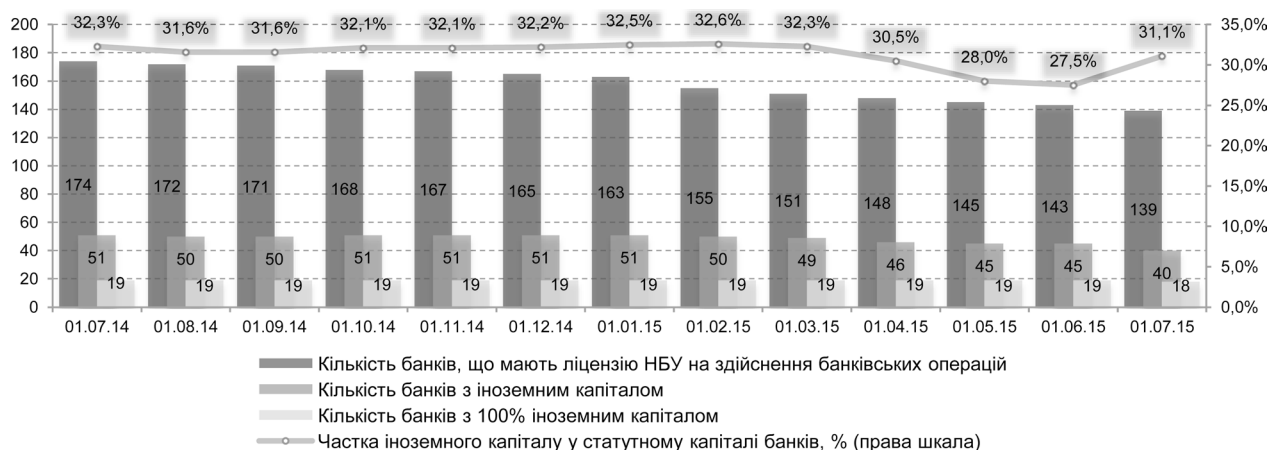


Рис. 2. Динаміка зміни кількості комерційних банків в Україні [8]

За підсумками 2014 року негативні фінансові результати діяльності банків України були спричинені збільшенням обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій. Натомість основні банківські операції в цілому по системі залишалися прибутковими.

Від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору сформувався насамперед за рахунок суттєвого збільшення обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій. У цілому по системі відрахування до резервів зросли в 3,7 раза порівняно з 2013 роком, а їх частка в загальних витратах збільшилась з 16,7 % до 39,3 % [9].

Одним із інструментів регулювання банківської ліквідності є облікова ставка НБУ, яка спрямована на зміну попиту на гроші через вплив на ринкову відсоткову ставку і відповідно є ціною грошей. З 4 березня 2015 р. підвищено облікову

ставку з 19,5 % до 30,0 % річних з відповідним коригуванням процентних ставок за активними та пасивними операціями НБУ з регулювання ліквідності банківської системи [10]. Станом на 22.11.2015 року облікова ставка НБУ становить 22,0 % (діє з 25 вересня).

Наступним інструментом впливу на ліквідність є заходи щодо збільшення обсягів обов'язкових резервів банків, що сприятиме зменшенню обсягу вільної ліквідності. Правління НБУ очікувало збільшення резервів з березня до квітня на 12 млрд. грн., але резерви з 1 січня 2015 р. до 10 червня 2015 р. збільшились лише на 2,4 млрд. грн. і становили 41,8 млрд. грн. [11].

Дані рис. 3 свідчать, що реальні значення нормативів ліквідності по банківській системі України значно перевищують нормативні значення, встановлені Національним банком України. Причому перевищення відбувається в основно-

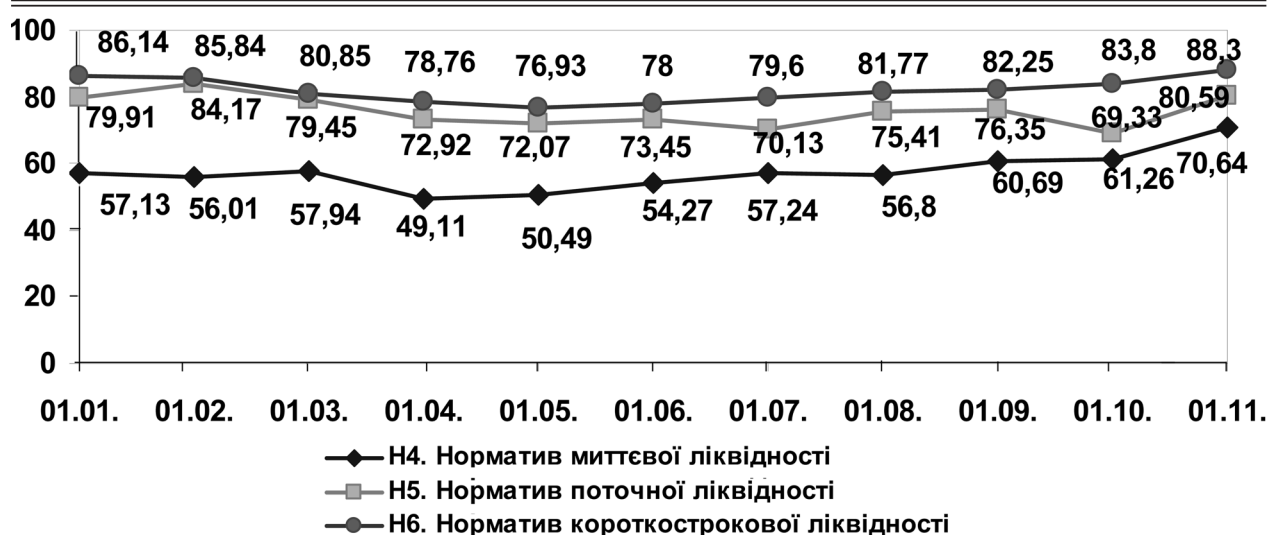


Рис. 3. Значення економічних нормативів по системі банків України за 10 місяців 2015 року [12]

му за рахунок низькодохідних активів. Динаміка активів банківської системи України в I півріччі 2015 року визначена кількома найбільш вагомими факторами, серед яких ліквідація низки проблемних банківських установ і значний відтік клієнтських коштів поряд із суттєвою девальвацією національної валюти (особливо у I кв. 2015 р.), яка обумовила відносне збільшення залишків валютних активів. Станом на 1 липня 2015 року частка валютних активів у сукупних активах складала 50,8 %, у той час як 1 січня 2015 року — 43,73 %. Збільшення обсягу високоліквідних активів певною мірою обумовлено переоцінкою залишків коштів у іноземній валюті на кореспондентських рахунках, а також залученням рефінансування від НБУ.

Якщо на 1 січня 2015 р. норматив миттєвої ліквідності (значення не менше 20 %) склав 57,13 %, то на 1 травня 2015 р. показник зменшився до 50,49 %, а вже із червня місяця спостерігається тенденція до росту, і станом на 01.11.2015 р. він вже становив 70,64 %. Норматив поточної ліквідності (значення не менше 40 %) на початок 2015 р. був 79,91 %, на 1 травня 2015 р. становив 72,07 %, а вже станом на 01.11.2015 р. він мав значення 80,59 %. Норматив короткострокової ліквідності (має бути не менше ніж 60 %) на 1 січня 2015 р. становив 86,14 %, у другому кварталі мав тенденцію до зниження, а вже станом на 01.11.2015 р. він мав значення 88,3 %. Різке зниження нормативів ліквідності спостерігається саме з моменту підвищення облікової ставки до 30 %, тобто ці дані є підтвердженням виконання завдання монетарної програми, що передбачає абсорбцію надлишкової ліквідності.

Індикатором, що вплинув на зменшення ліквідності банківської системи, є відтік депозитів. Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті є набагато складнішою порівняно з депозитами в національній, що ще більше загострюється зо-

внішніми чинниками. Банківська система України протягом 2014 р. втратила 10 млрд дол. США депозитів, або 34 % від усіх депозитів у іноземній валюті на початок 2014 р. Щодо поточного року, то приріст валютних депозитів за I кв. 2015 р. знизився на 14,4 %, а усього обсяг склав 16 млрд дол. США, а гривневих — на 5,7 % з обсягом 348,1 млрд грн. [13, с. 688].

Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є обмеженість доступу до кредитних ресурсів, враховуючи також зростання вартості кредитного ресурсу. Таким чином, підприємства змушені вилучати власні депозити для фінансування поточної діяльності. При цьому значна кількість підприємств втратили власні кошти внаслідок введення до банківських установ тимчасової адміністрації та подальшої ліквідації. У випадку із фізичними особами, вилучення строкових депозитів відбувалось на тлі зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що, у свою чергу, призводить до підвищення витрат на споживання.

Додатковим фактором, що спонукає процес відтоку депозитів з банківської системи, є оподаткування доходів за депозитами яке вступило в дію з 1 серпня 2014 р., оскільки ті відсотки, що нараховуються, не покривають рівня офіційної інфляції, яка за підсумками 2014 р. склала 24,9 %, а вже у жовтні 2015 р. індекс інфляції склав 98,7 % [14].

Зростання рівня інфляції призвело до зростання ставок за депозитами, що й призвело до зрощення кредитів. Девальвація гривні призвела до посилення трансакційних мотивів населення, а нестабільна політична ситуація — до бажання населення достроково забрати свої, вже вкладені, депозити. Одним із заходів збереження ліквідності, на нашу думку, є те, що НБУ встановив графік погашення банками кредитів для підтримки ліквідності, за якими їм було надано «кредитні кані-

кули» до 10 червня 2015 р. Регулятор зазначив, що введення «кредитних канікул» сприяло збереженню ліквідності банківської системи та забезпеченню виконання банками своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами [15].

Одним із основних завдань НБУ мало б стати стимулювання комерційних банків України щодо кредитування малого і середнього бізнесу, що, у свою чергу, призвело б до збільшення ВВП України і прибутків як підприємців, так і самих банків. У свою чергу, розвиток малого і середнього бізнесу створив би умови для формування середнього класу з доходами, достатніми для того, щоб направляти їх «надлишки» у банківську систему у виді нових депозитів і тим самим підтримувати ліквідність комерційних банків.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день для банківської системи України характерною ознакою є формування надлишкової ліквідності комерційними банками. Штучне формування надлишкової ліквідності становить не меншу небезпеку для самого комерційного банку, ніж її відсутність, адже велика частка найбільш ліквідних активів у портфелі банку не приносить йому достатнього для подальшої діяльності прибутку і може призвести до наявності ліквідної, але неплатоспроможної банківської установи, що сформуло «пастку ліквідності» для банків, яка згодом поглинула всю економіку країни [16]. Причинами цього є нестабільна політична ситуація в Україні, девальвація національної валюти, зростання рівня інфляції та нерозвинений фондовий ринок.

Ліквідність банківської системи є складним та динамічним явищем, що безпосередньо залежить від загального стану економіки і при цьому може виступати й однією із серйозних причин поглиблення економічної кризи.

Управління ліквідністю банківської системи є одним із пріоритетних завдань Центрального банку. Це пов'язано з тим негативним впливом, який здійснює як недостатня, так і надлишкова ліквідність, як на рівні окремого банку, так і на рівні усієї банківської системи. Тому підтримання оптимального рівня вільної банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку та стійкості банківської системи, стабільності національної грошової одиниці та зниження інфляційних процесів у країні.

Основними пріоритетними завданнями монетарної політики Національного банку України має стати зниження рівня інфляції, позбавлення банків гігантських запасів надлишкової ліквідності та стимулювання банків кредитувати малий і середній бізнес за прийнятними процентними ставками, у тому числі і за рахунок залучення до процесу кредитування надлишку резервів ліквідності банків.

Література

1. Галицька Е. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків / Е. Галицька, Л. Висоцька // Банківська справа. — 2002. — № 2. — С. 19–25.
2. Шелудько В. М. Фінансовий ринок / В. М. Шелудько. — К. : Знання, 2002. — 535 с.
3. Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 672 с.
4. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К. : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, [2011]. — 504 с.
5. Тихомірова С. М. Ліквідність банківської системи у забезпеченні інноваційного розвитку економіки / С. М. Тихомірова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 5. — Т. 3. — С. 182–186.
6. Дадашев Б. А. Регулювання ліквідності банківської системи / Б. А. Дадашев // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». — 2012. — Вип. 6 (2). — С. 70–77.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
8. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2015 року [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік». — Режим доступу : http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2015.pdf.
9. Про результати роботи банківської системи за 2014 рік [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=14311737&cat_id=55838&ctime=1423119094544.
10. Прес-реліз від 03.03.2015 р. [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua/article/15111480?annId=15111481×tamp=1425396700000>.
11. Семенча І. Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності / І. Є. Семенча, А. М. Головченко // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки». — 2015. — Випуск 6. — С. 687.
12. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659&cat_id=36800.

13. Семенча І. Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності / І. Є. Семенча, А. М. Головченко // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки». — 2015. — Випуск 6. — С. 688.

14. Сводная таблица индексов инфляции с 2000 по 2015 годы [Электронный ресурс] // Финансовый портал Минфин. — Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.

15. Семенча І. Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності / І. Є. Семенча, А. М. Головченко // Науковий вісник Миколаївського нац. ун-ту ім. В. О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки». — 2015. — Вип. 6. — С. 689.

16. Онищенко В. О. Стан та особливості формування ліквідності комерційних банків України у сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. О. Онищенко, Ю. С. Довгаль, В. Тітович. — Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1501/15ovosto.pdf>.

АННОТАЦИИ

Антошкина Л. И., Беседин В. Ф. Сущность и динамика макроэкономических показателей производства. — С. 9.

Аннотация. В статье рассматривается сущность макропоказателей производства товаров и услуг, приводится их динамика и структура.

Ключевые слова: сущность макропоказателей, динамика и структура производства.

Бажан И. И. Инновационный потенциал интеллектуальных ресурсов. — С. 16.

Аннотация. В статье показана роль интеллектуального фактора в обеспечении экономического роста страны, проанализированы тенденции развития Украины, очерчены факторы, обуславливающие низкий уровень инновационной активности, и указаны основные меры по ее повышению.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, интеллектуальная собственность, инновационное развитие, знания, инновации.

Бритвенко А. С. Формирование инновационной модели корпоративного развития масложировой отрасли. — С. 20.

Аннотация. В статье отмечено, что развитие инновационной деятельности должно стать неотъемлемой составной частью реформирования экономики страны. Рассмотрены вопросы сущности и значения инноваций и исследованы проблемы инновационной деятельности. Определены основные условия, способствующие улучшению инновационных процессов.

Ключевые слова: инновации, инновационная модель, корпоративное развитие, пищевая промышленность.

Мартякова О. В., Трикоз И. В. Перспективы модернизации здравоохранения. — С. 23.

Аннотация. В статье исследовано существующее состояние здравоохранения в Украине, разработаны рекомендации относительно перспектив модернизации и реформирования здравоохранения.

Ключевые слова: модернизация, реформирование, здравоохранение, национальная стратегия.

Настич В. Г. Теоретические аспекты страхования рисков в сельском хозяйстве. — С. 30.

Аннотация. Сельскохозяйственное производство является одним из наиболее рискованных видов предпринимательской деятельности. В ста-

тье рассмотрены теоретические аспекты страхования рисков, возникающих при осуществлении предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, обоснованы пути улучшения законодательного и финансового влияния государства в этом процессе.

Ключевые слова: риск, агробизнес, сельскохозяйственное производство, агрострахование, страховая премия, договор страхования, застрахованные площади.

Рунчева Н. В. Маркетинговые стратегии устойчивого развития аграрного рынка. — С. 33.

Аннотация. Изложены материалы исследований, направленных на структуризацию и систематизацию проблем функционирования аграрного рынка в контексте производства маркетинговой деятельности сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, устойчивое развитие, аграрный рынок, аграрное производство.

Соловьев Д. И. Организационно-экономические основы регулирования стандартизации и категоризации национальных средств размещения. — С. 37.

Аннотация. В статье на основе теоретического анализа рассмотрены основы регулирования системы стандартизации средств размещения, исследованы принципы применения международных и национальных стандартов сферы туризма, проанализированы современные подходы к системе категоризации средств размещения.

Ключевые слова: государственное регулирование туристической сферы, стандартизация, категоризация, туристическая сфера.

Тарлопов И. О., Седова Ю. И. Маркетинг как часть воспроизводственного процесса. — С. 40.

Аннотация. В статье осуществлён теоретический анализ развития экономических теорий А. Смита, Т. Мальтуса, К. Маркса с целью определения роли маркетинга в процессе воспроизводства. Обоснована взаимосвязь стадий воспроизводства и элементов маркетинговой деятельности. Доказано, что параллельно эволюции производства происходило развитие, и совершенствование маркетинга как неотъемлемой части рыночной экономики.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, общественное воспроизводство.

Скобелева А. С., Елисеенко Е. В. Современное состояние и перспективы развития отельного хозяйства Украины. — С. 45.

Аннотация. В статье представлен анализ основных статистических показателей развития отельного хозяйства Украины. Определены основные проблемы развития национального отельного хозяйства и предложены пути их решения.

Ключевые слова: отельное хозяйство, отель, конкурентоспособность, отельный бизнес, стратегия развития.

Киосева И. А., Маркова Н. А. Использование экономико-математического моделирования для оценки влияния элементов корпоративной культуры на конкурентоспособность предприятия. — С. 49.

Аннотация. В статье определено понятие корпоративной культуры через ее взаимосвязь с конкурентоспособностью предприятия. Предложенная экономико-математическая модель выбора эффективных управленческих решений, основанных не только на производственных, но и на непроизводственных факторах — таких как корпоративная культура.

Ключевые слова: корпоративная культура, конкурентоспособность, непроизводственные факторы конкурентоспособности.

Компаниец Т. И. Планирование рекламной деятельности туристического предприятия в условиях современного рынка туристических услуг. — С. 53.

Аннотация. В статье исследуется процесс рекламирования туристического предприятия и основные проблемы, связанные с размещением рекламы туристского продукта в условиях современного рынка услуг индустрии туризма.

Ключевые слова: реклама, массовая коммуникация, рекламная кампания, туризм, туристический продукт, рекламное обращение.

Могилат Н. Г. Организационно-экономические резервы повышения эффективности использования пахотных земель сельскохозяйственных предприятий. — С. 57.

Аннотация. В статье разработаны направления повышения эффективности использования земель сельскохозяйственных предприятий Полтавской области из-за соблюдения севооборота, поступления гумуса в почву из-за внесения навоза и органического вещества корневых и пожнивных остатков. Предложена экономико-математическая модель и осуществлена оптимизация посевных площадей с учетом наряду с другими условиями обеспечения бездефицитного баланса гумуса. Рекомендовано использование районированных сортов основных культур для сельскохозяйственных предприятий области и показаны их резервы от увеличения объемов производства продукции.

Ключевые слова: земля, эффективность, севооборот, гумус, сорта, посевные площади, оп-

тимизация, резервы, экономико-математическая модель.

Олейник А. С. Особенности функционирования фермерских хозяйств в Украине. — С. 64.

Аннотация. В статье рассмотрена экономическая сущность становления и функционирования фермерских хозяйств на основе их правовых признаков и принципов создания. Обоснован выбор специализации фермерских хозяйств и их роль в производстве сельскохозяйственной продукции. Приведена репрезентативность формирования фермерских хозяйств в Украине и выявлены проблемы их образования и дальнейшего развития. С точки зрения конкурентных преимуществ организации фермерства в Украине приведены авторские выводы о перспективности такой формы хозяйствования в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, особенности и принципы функционирования, производственная специализация, сельскохозяйственное производство, самообеспечение, доход.

Попова Н. А. Роль инновационного потенциала вуза в формировании ключевых компетенций. — С. 67.

Аннотация. В статье исследуется роль инновационного потенциала вузов в формировании ключевых компетенций. Определены принципы формирования и использования инновационного потенциала вуза. Рассматривается использование образовательных технологий как составляющей инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационный потенциал вуза, компетенции, реализация инновационного потенциала вуза, образовательные технологии.

Татьянич Л. С. Принципы эффективной ценовой политики предприятия. — С. 71.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и принципы ценовой политики предприятия. В условиях адаптации к рынку цена, как экономический элемент в системе маркетингового механизма приобретает все большее значение. Она существенно влияет на эффективность и конечные финансовые результаты деятельности предприятия, его необходимость ориентироваться в процессе формирования его ценовой политики. Рыночное положение выступает при этом одним из важнейших факторов конкурентной борьбы.

Ключевые слова: ценовая политика, рыночная экономика, ценообразование, анализ, прибыль.

Антошкин В. К. Доминанты организационно-экономического механизма управления социально-экономической безопасностью регионов. — С. 76.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к формированию механизма управления соци-

ально-экономической безопасностью регионов, существующих в современной теории регулирования территориальных образований. Автор систематизированы совокупность проблем и характеристик безопасности и обоснована целесообразность разработки собственного механизма. Дальнейшее развитие в работе получили специфические факторы безопасности в аспекте развития регионов Украины.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность регионов Украины, территориальное развитие, угрозы безопасности.

Княженко И. И. Экономико-математическое моделирование агропродовольственного кластера региона. — С. 79.

Аннотация. В работе предложен подход к моделированию процесса функционирования агропродовольственного кластера на основе гибридной математической модели в форме линейной задачи оптимизации, основанный на оптимизационно-имитационном подходе. Эта многофакторная модель положена в основу определения прогнозного экономического эффекта от функционирования агропромышленного кластера, что позволяет осуществить системный подход к продовольственной обеспеченности региона.

Ключевые слова: агропродовольственный кластер, оптимизационно-имитационный подход, многофакторная модель, экономико-математическая модель агропродовольственного кластера.

Шило К. М. Методические положения оценки трудового потенциала страны. — С. 83.

Аннотация. В статье исследованы методические положения оценки трудового потенциала. Определен ранг показателя комплексной оценки рейтинга трудового потенциала посредством установления зависимости между социально-экономическими, медико-демографическими, образовательными и духовно-культурными факторами воздействия на основе использования экспертно-моделирующей системы, что позволит установить стратегические приоритеты формирования трудового потенциала в контексте общегосударственных целей.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оценка трудового потенциала, количественные и качественные характеристики трудового потенциала.

Бучакчийская Ю. А. Укрепление доходной базы местных бюджетов в контексте бюджетной децентрализации. — С. 89.

Аннотация. В статье определена роль налогов в формировании доходной части местных бюджетов, проанализирована структура налоговых поступлений и определены особенности их распределения между бюджетами разных уровней в контексте изменений бюджетного и налогового законодательства в условиях бюджетной децентрализации. На основе проведенного исследования определены проблемы и сформулированы основные пути укрепления финансовой базы местных бюджетов.

Ключевые слова: местный бюджет, налоговые поступления, налоги, органы местного самоуправления, бюджетная децентрализация.

Рудая Р. В. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации. — С. 93.

Аннотация. В статье рассмотрены факторы финансовой устойчивости страховых компаний на основе определения рисков деятельности и отраслевых особенностей. Предложены рекомендации по повышению финансовой устойчивости страховой компании.

Ключевые слова: страховщик, финансовая устойчивость страховой компании, платежеспособность страховой компании, финансовое состояние страховщика, страховой рынок.

Степанова В. А. Влияние финансовой нестабильности на ликвидность банковской системы Украины. — С. 98.

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние ликвидности банковской системы Украины. Рассмотрены проблемы и специфика формирования ликвидности коммерческих банков в Украине и взаимосвязь между состоянием банковской ликвидности и состоянием экономики страны. В результате исследования даны рекомендации по повышению уровня ликвидности банковской системы Украины и обеспечения ее нормального функционирования в условиях финансовой нестабильности.

Ключевые слова: банковская система, банковская ликвидность, финансовый кризис, учетная ставка, обязательные резервы, рефинансирование, избыточная ликвидность.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Антошкіна Лідія Іванівна, ректор Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка вищої освіти, стратегічне управління підприємством.

Беседін Василь Федорович, професор кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу, доктор економічних наук, професор.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: побудова в Україні соціально орієнтованої, регульованої економіки ринкового типу.

Бажан Ірина Іванівна, доцент кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: формування та використання трудового потенціалу, банківська справа.

Бритвенко Анастасія Сергіївна, доцент кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: економіка і управління аграрними та переробними підприємствами.

Мартякова Олена Володимирівна, завідувач сектору економічних проблем на підприємстві Інституту економіки промисловості НАН України, доктор економічних наук, професор.

83004, м. Донецьк, вул. Університетська, 77.

Наукові інтереси: соціальне партнерство.

Трикоз Ірина Володимирівна, старший викладач кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: стратегія інноваційного розвитку ринку медичних послуг, інтелектуальний капітал.

Настич Віта Григорівна, асистент кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: розвиток сільськогосподарського виробництва.

Рунчева Наталя Вікторівна, доцент кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: механізм відтворення основного капіталу підприємств.

Соловійов Денис Ігорович, старший викладач кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: державне регулювання курортно-туристичної діяльності.

Тарлопов Ігор Олегович, доцент кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: міжнародна економіка.

Сєдова Юлія Ігорівна, асистент кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: міжнародний маркетинг.

Єліссєнко Олена Володимирівна, асистент кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах світового господарства.

Скобєлєва Ганна Сергіївна, асистент кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Кюсєва Ірина Анатоліївна, старший викладач кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: методика викладання математичних дисциплін, застосування математичних методів та моделей в економіці.

Маркова Наталя Олександрівна, старший викладач кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: математичне моделювання бізнес-процесів, застосування математичних методів та моделей в економіці.

Компанієць Тетяна Ігорівна, старший викладач кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: кластерна політика.

Могилат Микола Григорович, аспірант кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії.

36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.

Наукові інтереси: економіка і управління ефективним використанням земель сільськогосподарських підприємств.

Олійник Аліна Сергіївна, аспірант кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії.

36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.

Наукові інтереси: управління витратами фермерських господарств.

Попова Наталя Олександрівна, старший викладач кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: ефективність використання трудових ресурсів у сільському господарстві.

Татьянич Лідія Сергіївна, старший викладач кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: становлення і розвиток національної економіки.

Княженко Ірина Іванівна, доцент кафедри математики та математичних методів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: державне регулювання економіки агропродовольчої системи України.

Антошкін Вадим Костянтинович, доцент кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук, доцент.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми тіньової економіки, структурування капіталу, фінансових операцій з його вивезення за кордон.

Бучакчийська Юлія Анатоліївна, асистент кафедри економіки Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: місцеві фінанси, бюджетна система, фінансове планування.

Руда Раїса Василівна, доцент кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: державні фінанси, страхування та страхові послуги, грошово-кредитні відносини.

Степанова Вікторія Олександрівна, старший викладач кафедри обліку і фінансів Бердянського університету менеджменту і бізнесу.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Шило Катерина Михайлівна, доцент кафедри менеджменту і туризму Бердянського університету менеджменту і бізнесу, кандидат економічних наук.

71118, Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, 117-А.

Наукові інтереси: управління інноваційною діяльністю, розвиток людського капіталу.

БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ

Наукове видання

**ВІСНИК
БЕРДЯНСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ**

Випуск 4(32)'2015

Науковий економічний журнал

Українською, російською та англійською мовами

Технічний редактор *Д. В. Акіндєєв*

Підписано до друку 27.11.2015 р.
Формат 60х84/8. Папір офсетний.
Гарнітура «Newton C». Друк — лазерний.
Ум. друк. арк. 12,78. Обл.-вид. арк. 12,35.
Наклад 150 прим. Зам. № 017.

Видавництво та друк ТОВ «Юго-Восток Лтд».
884205, м. Дружківка, вул. Ломоносова 33, кв. 2
Тел.: (050) 328-63-77; www.yugo-vostok.com.ua
E-mail: dakindeev@yandex.ru

Свідоцтво про держреєстрацію: серія ДК № 1224 від 10.02.2003 р.

Аспірантура

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу відкрито аспірантуру за спеціальностями:

08.00.03 — Економіка та управління національним господарством;

08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності);

08.00.05 — Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;

08.00.07 — Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика;

08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит;

08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз і аудит;

08.00.11 — Економіко-математичне моделювання

з відривом та без відриву від виробництва.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вступники до аспірантури подають на ім'я ректора наступні документи:

- заяву,
- особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою,
- автобіографію,
- копію диплома про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-О,
- посвідчення про складені кандидатські іспити,
- список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: за спеціальністю, із філософії та іноземної мови.

Паспорт, диплом про вищу освіту подаються вступниками особисто.

Прийом документів до 15 вересня.

Документи подавати або надсилати за адресою:

- Запорізька обл., м. Бердянськ, вул. Свободи, буд. 117-А, к. 309, відділ аспірантури.
- Довідки за телефоном **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.

Спеціалізована вчена рада

У Бердянському університеті менеджменту і бізнесу функціонує спеціалізована вчена рада К 18.143.01, яка має право приймати до розгляду та проводити захисти дисертацій на присвоєння наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальностями:

08.00.03 — «Економіка та управління національним господарством»,

08.00.04 — «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)».

- Довідки за телефоном: **(06153) 6-48-57**.
- Додаткову інформацію можна отримати на сайті: <http://bumib.edu.ua/>.