

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 21

Частина 1

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники
головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний
секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 8 від 20 вересня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Андрієнко В. М., Семенов А. С. МЕТОДИКА СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ.....	5
Артем'єва О. О. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ АПК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	13
Біленко Ю. І. ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ, ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	19
Бодрецький М. В. ПРІОРИТЕТНІСТЬ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В РІЗНИХ УМОВАХ.....	23
Бондар Ю. А., Чепляка К. О. КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	26
Бублик М. І., Жук Л. В., Дрималовська Х. В. ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	31
Вакуленко В. Л. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	35
Гайдаржийська О. М., Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	38
Гайдаржийська О. М., Степанюк А. О. ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
Гегедош К. В. ТЕОРІЯ МАРКЕТИНГУ В ТРАНСКОРДОННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ.....	46
Гірняк Л. І., Сопіга В. Б. ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ТА ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	50
Головчак Г. В., Юрченко О. Б. ОБЛІК ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	55
Гребеник К. В. АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	60
Дем'яненко Т. І., Єршова А. В. НАПРЯМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ.....	65
Державська А. В., Круш П. В. СУЧАСНИЙ СТАН ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ.....	69
Драчук Ю. З., Сав'юк Л. О. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВУГЛЕДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ.....	73
Ерфан Є. А., Сабов А. С. АПК УКРАЇНИ В ПОРІВНЯЛЬНОМУ ВИМІРІ КРАЇН З РІЗНИМИ РІВНЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДІЇ ЗВТ.....	80

Замроз М. В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	84
Льїна М. В., Шпильова Ю. Б. ПРОСТОРОВА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ПРИКЛАДІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	88
Кіріс С. П. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА МАРКЕТИНГУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	92
Кобилянська А. В. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ ПРОГРАМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЄС.....	96
Король М. М., Носа А. М. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	100
Кривоконь О. Г., Кривоконь М. О. МІСЦЕ ВІТЧИЗНЯНОГО АВІАБУДУВАННЯ В СЕГМЕНТІ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ЛІТАКІВ.....	104
Кузьома В. В., Павлюк С. І., Волинська О. Л. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	109
Лабунська С. В., Собакар М. В. РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА СЛАБКИМИ СИГНАЛАМИ.....	116
Лаврук В. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗЕМЕЛЬ В АГРОФОРМУВАННЯХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	123
Король М. М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ.....	128
Лапчук Б. Ю., Грицишин А. Т. МІЖНАРОДНІ РЕЗЕРВИ І НЕОФІЦІЙНА ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ.....	132
Лохман Н. В. АУТЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	137
Манорик Г. О. АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	142

УДК 330.101.52(075.8)

Андрієнко В. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри*

*економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету*

Семенов А. С.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри*

*економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету*

Andriyenko V. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department*

*of Economic Cybernetics and Information Technologies
Odessa National Polytechnic University*

Semenov A. S.

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Senior Lecturer at Department of*

*Economic Cybernetics and Information Technologies
Odessa National Polytechnic University*

МЕТОДИКА СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ

Анотація. Стаття присвячена проблемі комплексного статистичного аналізу емпіричних даних складних економічних систем. Запропоновано методику, що уточнює особливості застосування методів і полягає в логічній взаємопов'язаній послідовності основних етапів аналізу. Такий підхід може виявити характерні особливості емпіричних даних і дати адекватне уявлення про досліджувану систему. Наведено тестовий розрахунок на реальних даних. На основі результатів аналізу визначено, ідентифіковано математичну модель динаміки процесу.

Ключові слова: часовий ряд, стаціонарний ряд, тренд, періодограма, корелограма, сезонна складова, циклічна складова.

Вступ та постановка проблеми. Статистичний опис розвитку економічних процесів у часі здійснюється за допомогою часових рядів. Статистичний аналіз інформації, представленої у вигляді часових рядів, є необхідною складовою частиною сучасних економічних досліджень. Основні праці з методології аналізу часових рядів належать Т. Андерсону, В.Н. Афанасьєву, В.В. Витязеву, В.В. Иванову, Ю.Л. Лукашину, М. Четиркіну, Дж. Боксу (G. Box), Д. Брилінджеру (D. Brillinger), Т. Боллерслеу (T. Bollerslev), Д. Дікі (D. Dickey), В. Фуллеру (W. Fuller), М. Хатанака (M. Hatanaka), В. Ендерсу (W. Enders).

Набір методів аналізу досить широкий. Деякі методи є більш-менш універсальними, інші – більш спеціалізованими та вимагають подальшого розроблення й апробування.

Велика різноманітність наявних методів, недостатня обізнаність фахівців про особливості використання тих чи інших методів, складність застосовуваного математичного апарату створюють для аналітиків труднощі та навіть призводять до формулювання неправильних висновків. Дослідженню часових рядів приділяється багато уваги в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині наукові роботи з аналізу часових рядів присвячені здебільшого розгляду теоретичного аспекту [1; 2; 3] або вивченню окремих властивостей рядів і не передбачають всебічного аналізу [4–7]. Відсутні спеціальні роботи, що відображають опис окремих деталей методів.

Метою роботи є розвиток наявної методології статистичного аналізу часових рядів, вдосконалення методик статистичного аналізу.

Результати дослідження. Часові ряди відрізняються від простих статистичних вибірок, адже мають такі ознаки:

– послідовні в часі показники часових рядів є взаємозалежними, особливо це відноситься до близько розташованих спостережень;

– залежно від моменту спостереження показники часового ряду мають різну інформативність, інформаційна цінність спостережень зменшується за ступенем їх віддалення від поточного моменту часу;

– зі збільшенням кількості показників часового ряду точність статистичних характеристик не збільшується пропорційно числу спостережень, а за появи нових закономірностей розвитку вона може навіть зменшуватися.

Більшість методів аналізу належить до стаціонарних (в широкому або вузькому сенсі) процесів. Це пов'язане з тим, що для стаціонарних випадкових процесів доведені теореми, що дають змогу отримувати коректні оцінки параметрів відповідних розподілів за даними спостережень, тобто по деякому часовому ряду.

Основна мета аналізу часового ряду полягає у створенні прогнозу його значень на майбутні періоди, а головним завданням аналізу часового ряду є визначення типу ряду. Нестационарний часовий ряд може мати трендову, сезонну, циклічну та випадкову складові. Перші три компоненти є регулярними. Якщо їх виключити, то вийде стаціонарний ряд. Випадкова складова присутня завжди. Однак часовий ряд може мати більш складну структуру, наприклад мати стохастичний тренд або хаотичну складову чи бути фракталом. В такому разі його неможливо привести до стаціонарного виду. Його подальший аналіз

проводиться за допомогою спеціальних методів, а саме фрактального та хаос-динамічного аналізу. Для нестаціонарного ряду важливо зрозуміти, під впливом яких компонент формується його значення, і привести його, якщо це можливо, до стаціонарного типу.

Під трендом розуміють зміну, яка визначає загальний напрям розвитку, основну тенденцію часового ряду. Це систематична складова довгострокової дії. Поряд із тривалими тенденціями у часових рядах економічних процесів часто мають місце регулярні коливання, тобто періодичні складові рядів динаміки. Якщо період коливань не перевищує одного року, то їх називають сезонними. За більшого періоду коливання вважають, що в часових рядах має місце циклічна складова. Графічне зображення основних складових (компонент) наведено на рис. 1 [8].

Тому під час аналізування часових рядів застосовується комплекс різних методів. Періодичну компоненту можна визначити за допомогою спектрального аналізу. Статистичну залежність або незалежність значень часового ряду й регулярні складові виявляють на основі кореляційного та спектрального аналізу.

Наведемо загальну схему статистичного аналізу.

1) Графічне представлення вихідного ряду в часовій області.

Зазвичай візуальне вивчення графіка вихідного ряду дає змогу виявити або присутність в даних постійного доданка, або низькочастотний компонент (тренд). Для вивчення високочастотних компонент ряду обидві ці складові потрібно виключити з даних. Постійний доданок виключається центруванням ряду, а центрований ряд виходить з вихідного X_t відніманням середнього значення \bar{X}_t , а саме виконують дію $X_t - \bar{X}_t$, де \bar{X}_t – середнє значення ряду. При цьому середнє значення ряду обчислюється за формулою $\bar{X}_t = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T X_t$, де T – число членів вихідного ряду.

2) Перевірка гіпотези про наявність тренду.

На практиці для перевірки гіпотези про наявність тренду використовуються параметричні тести на сталість математичного очікування та дисперсії за критеріями Стьюдента і Фішера [1]. Ці тести можна застосовувати тільки в разі нормального розподілу даних. Якщо ця умова не виконується або тренд відсутній, то слід пере-

йти до пункту 4. Якщо виявлено тренд, то слід перейти до наступного пункту.

3) Моделювання тренду.

Для виключення тренду необхідно задати його модель. Якщо природа тренду має теоретичне пояснення, то моделювання тренду проводиться на основі цієї теорії. Найчастіше природа тренду невідома. Тоді як формальну модель використовують апроксимацію тренду за допомогою лінійної комбінації якихось поліномів. При цьому до складу моделі входить також вільний член. Параметри моделі тренду визначаються за методом найменших квадратів.

4) Обчислення періодограми.

5) Графічне представлення періодограми.

Періодограма дає змогу виявити високочастотні компоненти ряду, які зазвичай не є суттєвими, тому що викликані випадковими чинниками, а також зображують різкі відхилення. Якщо такі є, то проводиться згладжування ряду. Але якщо періодограма на низьких частотах звертається в нескінченність, то це свідчить про наявність тренду. Якщо ряд містить періодичні складові, то вони виявляються на графіку періодограми у вигляді максимумів (піків). Однак будь-яка виявлена математичними методами періодична складова повинна бути обґрунтована зі змістовної точки зору. Тому що формальне застосування методів внаслідок неправильно вибраних періодів, неправильно проведеного згладжування, нарешті, за наявності великих шумів може привести до виявлення неправдивих періодичних складових. Сезонну й регулярні компоненти потрібно виключити з ряду, після чого треба перейти до пункту 6.

6) Обчислення корелограми.

7) Графічне зображення корелограми.

Якщо корелограма експоненціальним чином убуває або має вигляд затухаючої синусоїди, то досліджуваний ряд є стаціонарним. Тоді слід перейти до пункту 8. В іншому разі ряд нестаціонарний, тому потрібно визначити природу нестаціонарності ряду. Якщо корелограма повільно убуває, а періодограма на низьких частотах звертається в нескінченність, то ряд володіє тривалою пам'яттю. Такий ряд не можна привести до стаціонарного виду, а далі його потрібно досліджувати спеціальними методами. Слід перейти до пункту 9.

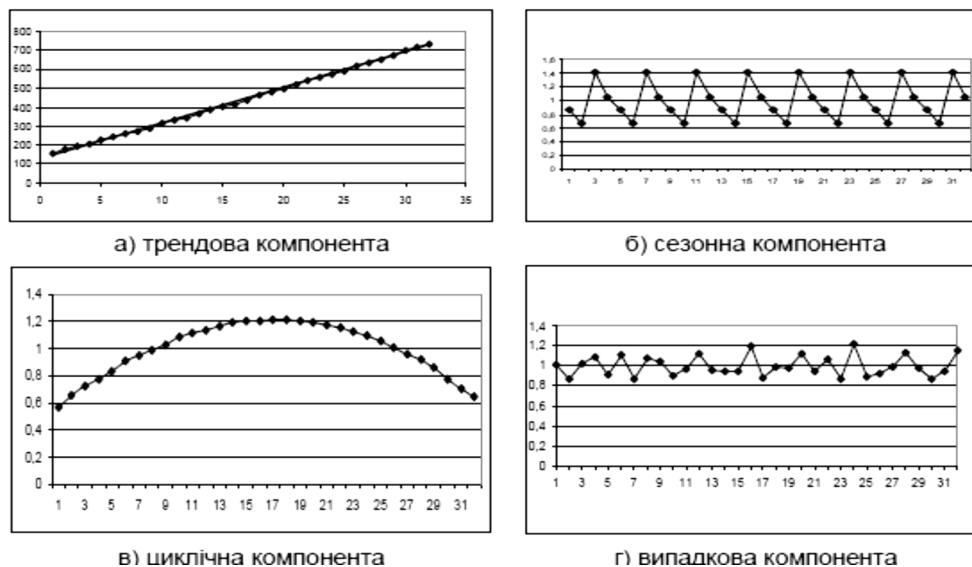


Рис. 1. Приклад основних компонент часового ряду

8) Тестування на стаціонарність

Тестування проводять за методом Дікі-Фуллера (*DF*-тест), методика якого полягає в такому [9; 10].

Часовий ряд має одиничний корінь, порядок інтеграції один, якщо його перші різниці утворюють стаціонарний ряд. Ця умова записується так: $X_t \sim I(1)$, якщо $\Delta X_t = X_t - X_{t-1}$, є стаціонарним $\Delta X_t \sim I(0)$. На практиці перевіряють значення коефіцієнта a в авторегресійному рівнянні першого порядку *AR* (1):

$$X_t = aX_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де X_t – часовий ряд;

ε_t – помилка.

Якщо $a = 1$, то процес має одиничний корінь, тоді ряд X_t є не стаціонарним, є інтегрованим часовим рядом першого порядку: $I(1)$. Якщо $|a| < 1$, то ряд стаціонарний – $I(0)$. Для фінансово-економічних процесів значення $|a| > 1$ не характерне, тому що в цьому разі процес є «вибуховим». Виникнення таких процесів малоімовірно, тому що фінансово-економічне середовище є досить інерційним, що не дає змогу приймати нескінченно великі значення за малі проміжки часу.

Наведене авторегресійне рівняння (1) можна переписати так:

$$\Delta X_t = bX_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

де $b = a - 1$;

Δ – оператор різниці першого порядку $\Delta X_t = X_t - X_{t-1}$.

Тому перевірка гіпотези про одиничний корінь тут означає перевірку нульової гіпотези про рівність нулю коефіцієнта b . Оскільки випадок «вибухових» процесів виключається, то тест є одностороннім, тобто альтернативною гіпотезою є гіпотеза про те, що коефіцієнт b менше нуля. Статистика тесту (*DF*-статистика) – це звичайна *t*-статистика для перевірки значущості коефіцієнтів лінійної регресії. Однак розподіл цієї статистики відрізняється від класичного розподілу *t*-статистики, тобто розподілу Стюдента або асимптотично нормального розподілу. Розподіл *DF*-статистики виражається через винерівський процес і називається розподілом Дікі-Фуллера. Гіпотеза про рівність нулю коефіцієнта b відхиляється, якщо $t_{факт} < t_{критич}$, $t_{факт}$ – це обчислена за емпіричними даними *t*-статистика Стюдента, а $t_{критич}$ – це критичне значення статистики Дікі-Фуллера. Існує три версії тесту (тестових регресій):

1) без константи й тренду:

$$\Delta X_t = bX_{t-1} + \varepsilon_t$$

2) з константою, але без тренду:

$$\Delta X_t = b_0 + bX_{t-1} + \varepsilon_t$$

3) з константою та лінійним трендом:

$$\Delta X_t = b_0 + b_1t + bX_{t-1} + \varepsilon_t$$

Для кожної з трьох тестових регресій існують свої критичні значення *DF*-статистики. Якщо значення статистики лежить лівіше критичного значення (критичні значення є негативними) за цього рівня значущості, то

нульова гіпотеза при одиничному корені відхиляється, а процес визнається стаціонарним (в сенсі цього тесту). В іншому разі гіпотеза не відкидається, а процес може містити одиничні коріння, тобто бути нестаціонарним (інтегрованим) часовим рядом. Нижче наведена таблиця критичних значень для різних рівнів значимості.

Тест Дікі-Фуллера, як і багато інших тестів, перевіряє наявність лише одного одиничного кореня. Однак процес може мати теоретично декілька одиничних коренів. Тоді тест може бути некоректним. Оскільки зазвичай передбачається, що більше трьох одиничних коренів навряд чи можуть зустрічатися в реальних економічних часових рядах, теоретично обгрунтованим є тестування перш за все другої різниці ряду. Якщо гіпотеза одиничного кореня для цього ряду відкидається, то тестується одиничний корінь в перших різницях. Якщо на цьому етапі гіпотеза не відкидається, то вихідний ряд має два одиничні кореня. Якщо відкидається, то перевіряється одиничний корінь в самому часовому ряді, як описано вище. На практиці часто все роблять у зворотній послідовності, що є не зовсім коректним.

Якщо в тестові регресії додати лаги перших різниць часового ряду, то розподіл *DF*-статистики (отже, критичні значення) не зміниться. Такий тест називають розширеним тестом Дікі-Фуллера (*ADF*). Необхідність включення лагів перших різниць пов'язана з тим, що процес може бути вищого порядку, ніж перший. Розглянемо на прикладі моделі *AR*(2):

$$X_t = a_1X_{t-1} + a_2X_{t-2} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Цю модель можна представити так:

$$\Delta X_t = (a_1 + a_2 - 1)X_{t-1} - a_2\Delta X_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (4)$$

Якщо часовий ряд має один одиничний корінь, то перші різниці за визначенням стаціонарні. Для перевірки наявності одиничних коренів у цій моделі слід провести стандартний *DF*-тест для коефіцієнта при X_{t-1} , причому в тестову регресію повинен бути доданий лаг першої різниці залежної змінної.

Крім того, модель може бути *ARMA*-процесом, тому слід перевірити наявність одиничного кореня для декількох лагів. Однак необхідно врахувати, що збільшення числа лагів приводить до зниження потужності тесту. Зазвичай обмежуються трьома-чотирма лагами.

Якщо перші різниці стаціонарні, то слід перейти до наступного пункту, в іншому разі варто перевірити на стаціонарність другі різниці. Якщо другі різниці стаціонарні, то слід перейти до наступного пункту, в іншому разі ряд має специфічні особливості. Для подальшого дослідження потрібні інші методи аналізу, а саме фрактальний та динамічний. Тоді слід перейти до пункту 9.

9) Кінець алгоритму.

Для реалізації описаних вище методів існують різні комп'ютерні програми, наприклад *Statistika*, *EViews*, *SPSS*, *AtteStat*. Тест Дікі-Фуллера включений в усі сучасні економетричні пакети.

Таблиця 1

Критичні значення статистики Дікі-Фуллера при рівнях значущості в 1%, 2,5%, 5%

Розмір вибірки	AR-модель	AR-модель з константою	AR-модель з константою та трендом
	1%; 2,5%; 5%	1%; 2,5%; 5%	1%; 2,5%; 5%
25	-2,66; -2,26; -1,95	-3,75; -3,75; -3,00	-4,38; -3,95; -3,6
50	-2,62; -2,25; -1,95	-3,58; -3,58; -2,93	-4,15; -3,80; -3,5
100	-2,60; -2,24; -1,95	-3,51; -3,17; -2,89	-4,04; -3,69; -3,45
>100	-2,58; -2,23; -1,95	-3,43; -3,12; -2,86	-3,96; -3,66; -3,41

Ряди, які після аналізу можна вважати стаціонарними, використовуються для створення деякої прогнозної моделі для досліджуваних економічних процесів.

Наведемо ілюстрацію виконання кроків алгоритму для даних табл. 2. В табл. 2 наведено дані котирувань акцій компанії «Камаз» за 132 торгові дні на момент закриття торгів за 2007 р. Дані отримано з архівів сайту <http://stocks.investfunds.ru> (по 11 даних у стовпці).

Вихідні дані поміщаємо у стовпець А на аркуші Excel, обчислюємо середнє значення $M(X_t) = 55,24$. Потім центруємо вихідний ряд, віднімаючи з нього середнє значення, і поміщаємо у стовпець В (рис. 2). Графік центрованого ряду зображено на рис. 3.

З рисунка видно, що в окремі інтервали часу спостерігалась тенденція, але потім відбувалося коригування, через що ряд змінював напрямок. Можна зробити висновок про те, що ряд, швидше за все, не є стаціонарним, через що потрібне його перетворення.

Досліджуємо розподіл ряду за допомогою пакета AtteStat [11]. У списку модулів вибираємо модуль «Проверка нормальности» (рис. 4) і заповнюємо поля у вікні, що з'явилося:

Досліджуємо розподіл ряду за допомогою пакета AtteStat [11]. У списку модулів вибираємо модуль «Проверка нормальности» (рис. 4) і заповнюємо поля у вікні, що з'явилося:

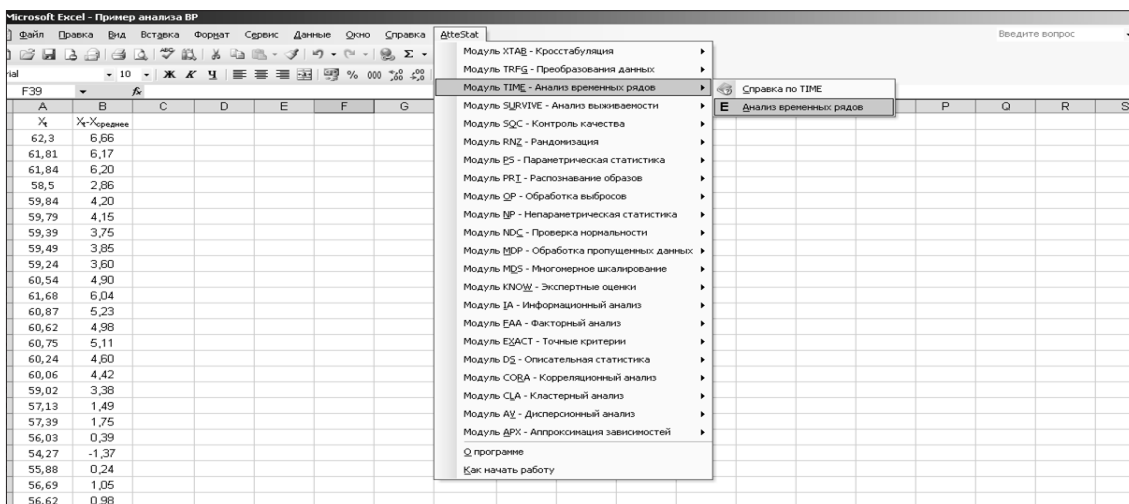


Рис. 2. Список модулів програми AtteStat

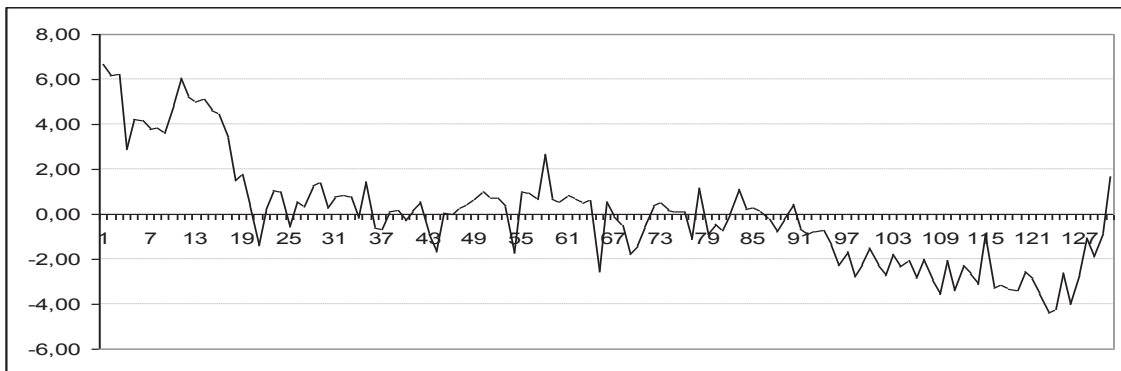


Рис. 3. Графік центрованого ряду

Таблиця 2

Дані котирувань акцій компанії «Камаз»

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	62,3	60,87	56,69	55,45	55,71	56,57	55,53	56,82	55,44	54,15	52,23	52,09
2	61,81	60,62	56,62	57,09	55,64	56,31	55,12	54,74	56,07	53,36	53,37	51,27
3	61,84	60,75	55,07	55,05	55,89	58,28	53,85	55,2	54,95	52,89	52,98	51,4
4	58,5	60,24	56,17	54,95	56,1	56,28	54,25	54,92	54,72	53,88	52,55	53,03
5	59,84	60,06	55,96	55,77	56,29	56,21	55,1	55,61	54,88	53,28	54,73	51,62
6	59,79	59,02	56,93	55,78	56,66	56,46	56,04	56,74	54,9	53,6	52,34	52,96
7	59,39	57,13	57,05	55,34	56,38	56,31	56,13	55,84	54,22	52,79	52,49	54,58
8	59,49	57,39	55,9	55,79	56,37	56,13	55,81	55,94	53,34	53,66	52,3	53,73
9	59,24	56,03	56,4	56,2	55,98	56,26	55,74	55,73	53,98	52,67	52,24	54,81
10	60,54	54,27	56,46	54,77	53,91	53,08	55,77	55,39	52,84	52,06	53,09	57,32
11	61,68	55,88	56,39	53,97	56,62	56,19	54,54	54,84	53,39	53,59	52,73	57,34

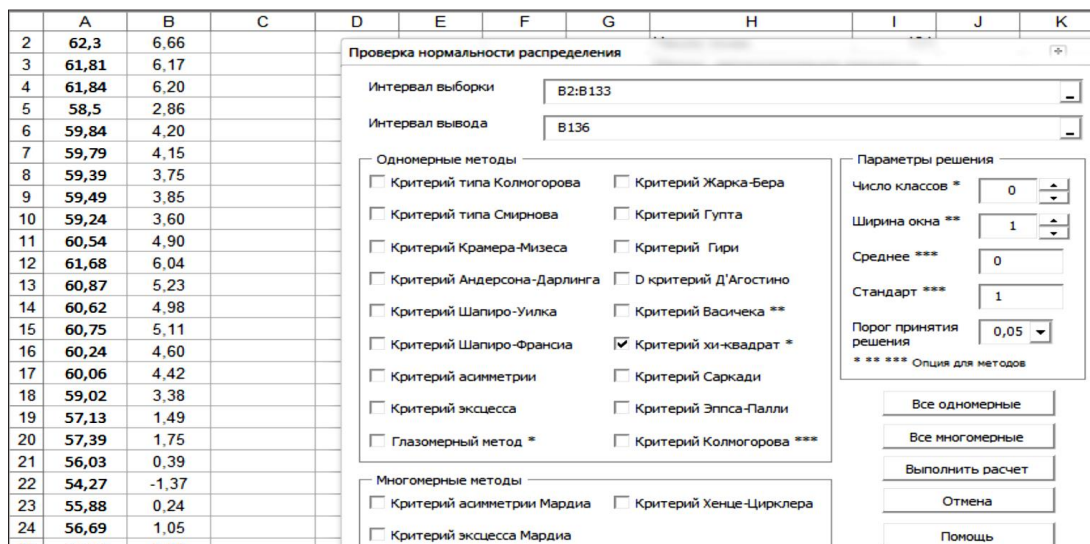


Рис. 4. Вікно модуля «Проверка нормальности»

	A	B	C	D	E
1	X_t	$X_t - X_{\text{среднее}}$			
2	62,3	6,66	Проверка нормальности распределения		
3	61,81	6,17	Выдача обычно включает:		
4	61,84	6,20	Статистика, Р-значение двустороннее, вывод		
5	58,5	2,86	Выбранное пороговое значение		
6	59,84	4,20	0,05		
7	59,79	4,15	Численность выборки		
8	59,39	3,75	131,00		
9	59,49	3,85	Критерий хи-квадрат Фишера		
10	59,24	3,60	Классы	8,00	
11	60,54	4,90	-3,68	11,00	8,98
12	61,68	6,04	-2,30	24,00	19,22
13	60,87	5,23	-0,92	24,00	28,87
14	60,62	4,98	0,46	47,00	30,43
15	60,75	5,11	1,84	7,00	22,51
16	60,24	4,60	3,22	6,00	11,69
17	60,06	4,42	4,60	8,00	4,26
18	59,02	3,38	5,97	4,00	1,09
19	57,13	1,49	Статистика критерия, р-значение		
20	57,39	1,75	36,03	0,00	Гипотеза о нормальности отклоняется

Рис. 5. Результат перевірки гіпотези про нормальність розподілу

- «Интервал выборки» – B2: B133 (зазначаємо діапазон, в якому розташований центрований ряд);
- «Интервал вывода» – B136 (зазначаємо будь-яку вільну комірку);
- «Одномерные методы» (зазначаємо «Критерий хи-квадрат»);
- «Параметры решения» (зазначаємо «Порог принятия решения», а саме 0,05);
- натискаємо кнопку «Выполнить расчет».

Результат наведено на рис. 5. Гіпотеза про нормальний розподіл відхиляється, отже, не можна застосовувати параметричні методи.

Обчислимо тепер корелограму та періодограму. Виберемо модуль «Анализ временных рядов» (рис. 6). У діалоговому вікні аналізу слід зазначити завдання, які необхідно виконати, діапазони вхідних та вихідних даних (рис. 6), натиснути кнопку «Выполнить расчет». Графіки корелограми і періодограми наведено на рис. 7, 8.

Графік корелограми спадає експоненціальним чином на перших тридцяти лагах, отже, можна вважати, що дослід-

жуваний ряд є стаціонарним типу $AR(p)$. За межі довірчого інтервалу виходять багато значень автокореляцій, але істотно відмінними від нуля є значення перших двох автокореляцій $\bar{p}_1 = 0,86$, $\bar{p}_2 = 0,81$. Тому параметр процесу p можна прийняти таким, що дорівнює двом, тобто $p = 2$.

Періодограма практично на всіх частотах має близькі до нуля значення. Висока інтенсивність виявляється на низьких частотах, що вказує на наявність шумів у цьому діапазоні. Такі шуми є суттєвими, їх не слід віддаляти методом згладжування ряду.

Протестуємо стаціонарність ряду за методом Дікі-Фуллера. Рівняння тесту Дікі-Фуллера для вихідного ряду є регресією перших різниць $\Delta X_t = X_t - X_{t-1}$ на X_{t-1} . Обчислимо перші різниці та поміщаємо у стовпець C (рис. 9). Скористаємось надбудовою Excel «Анализ данных». Для цього підемо таким шляхом: «Главное меню» → «Данные» → «Анализ данных» → «Регрессия». У вікні програми заповнюємо опції:

- «Входной интервал Y» – діапазон комірок, в яких розташовані перші різниці ΔX_t ;

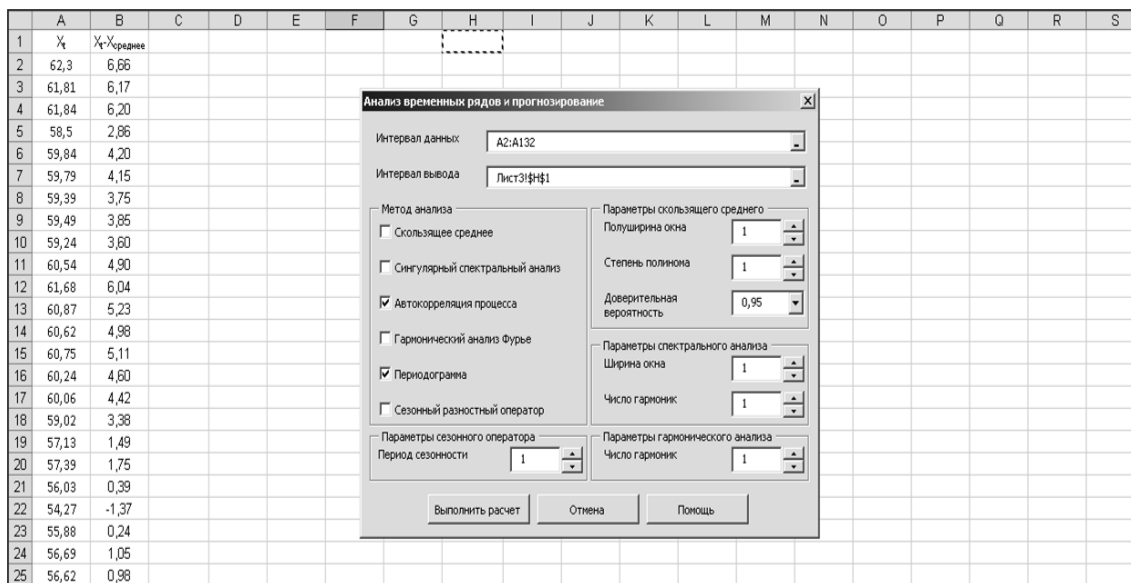


Рис. 6. Діалогове вікно аналізу часових рядів

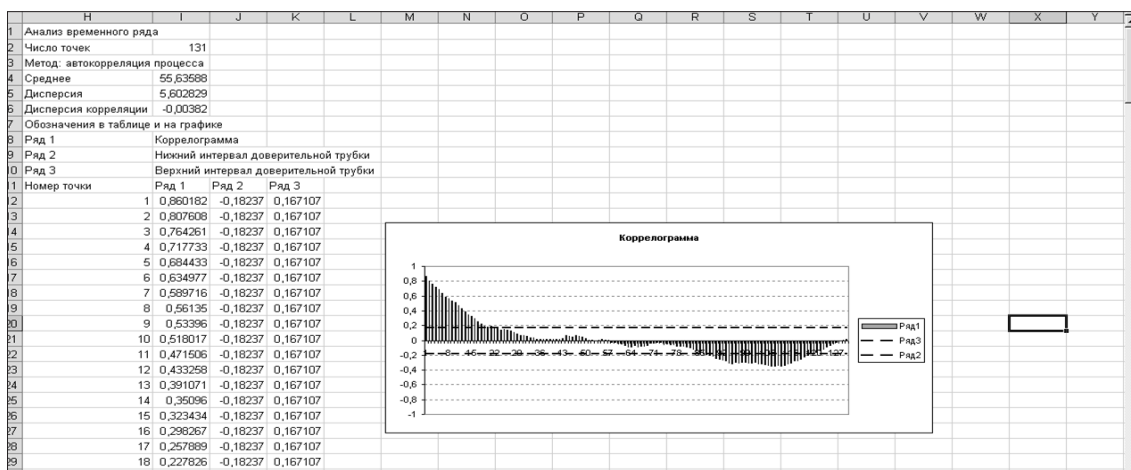


Рис. 7. Коррелограмма

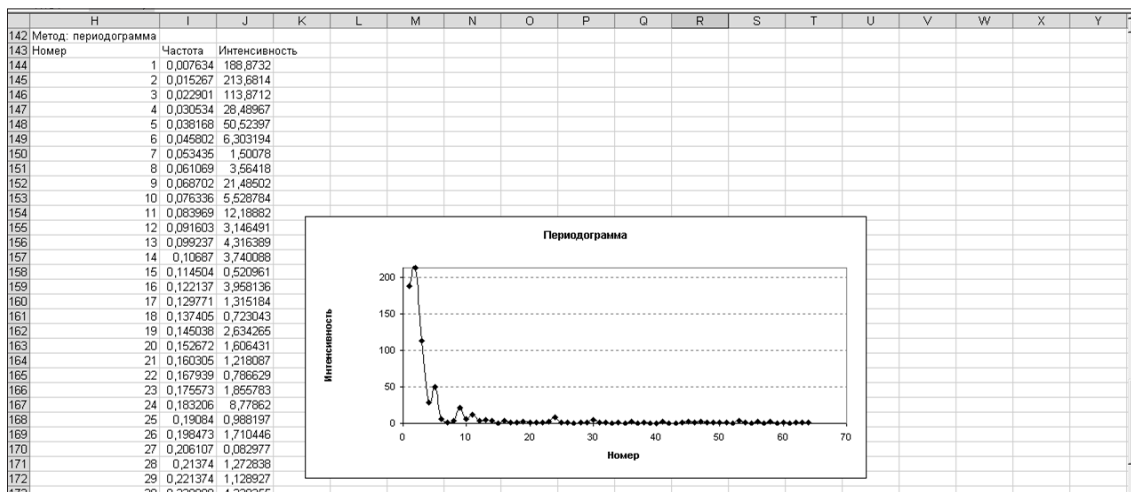


Рис. 8. Периодограмма

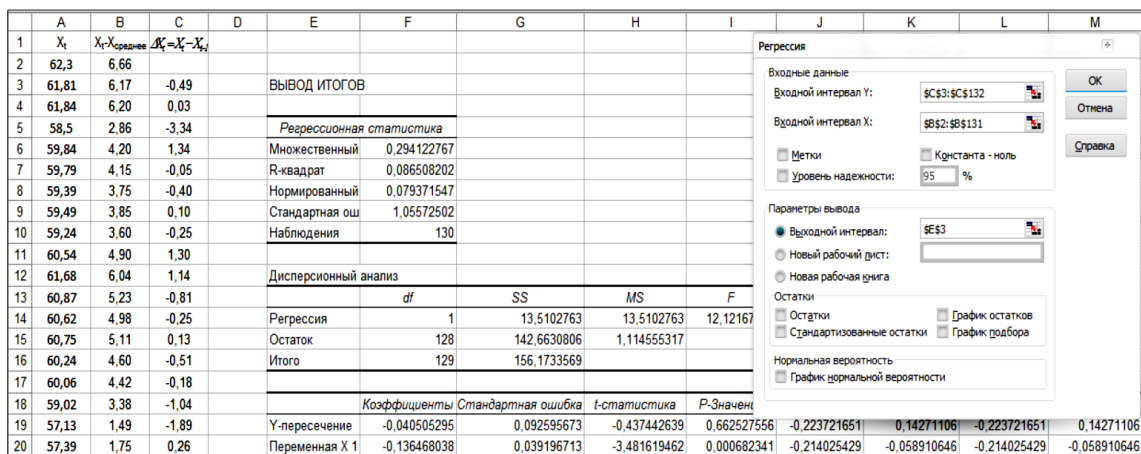


Рис. 9. Обчислення перших різниць, оцінювання регресії тесту Дікі-Фуллера

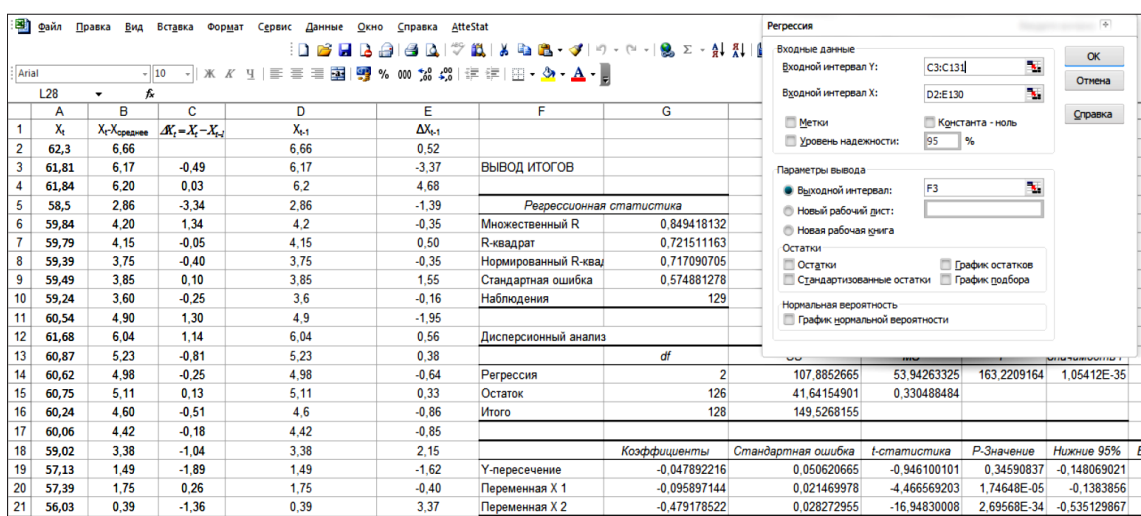


Рис. 10. Обчислення перших різниць та оцінка регресії тесту Дікі-Фуллера

– «Входной интервал X» – діапазон комірок, в яких розташовані дані ряду X_{t-1} , тобто дані вихідного ряду зі зміщенням на один лаг назад по відношенню до ΔX_t ;

– «Уровень надежности» – 95%;

– «Выходной интервал» – будь-яка вільна комірка.

Після цього натискаємо ОК, отримуємо результатну таблицю (рис. 9).

З рисунка видно (останній рядок таблиці), що коефіцієнт при X_{t-1} з негативним знаком (коефіцієнт при x_1) і дорівнює -0,136 а значення t -статистики таке: $t_{факт} = -3,481$. Це значення менше критичного значення t -статистики на рівні у 5% (табл. 1). Отже, можна стверджувати, що вихідний ряд з ймовірністю у 0,95 є стаціонарним.

Протестуємо тепер на стаціонарність авторегресійний процес $AR(2)$. Обчислюємо другі різниці та поміщаємо у стовпець E, а ряд X_{t-1} поміщаємо у стовпець D (рис. 10).

З рисунка видно (останній рядок таблиці), що коефіцієнт при X_{t-1} з негативним знаком (коефіцієнт при x_1) і дорівнює -0,095 а значення t -статистики таке: $t_{факт} = -4,466$. Це значення менше критичного значення t -статистики на рівні у 5% (табл. 1). Отже, можна стверджувати, що авторегресійний ряд $AR(2)$ з ймовірністю у 0,95 є стаціонарним.

Побудуємо авторегресійну модель $AR(2)$. Для обчислення коефіцієнтів моделі складемо систему [12]:

$$\begin{cases} \rho_1 = \phi_1 + \phi_2 \rho_1 \\ \rho_2 = \rho_1 \phi_1 + \phi_2 \end{cases} \quad (5)$$

Підставивши значення $\rho_1 = 0,86$, $\rho_2 = 0,81$, отримаємо:

$$\begin{cases} 0,86 = \phi_1 + 0,86\phi_2 \\ 0,81 = 0,86\phi_1 + \phi_2 \end{cases} \quad (6)$$

Вирішуючи цю систему, отримаємо $\phi_1 = 0,43$, $\phi_2 = 0,5$. Таким чином, модель приймає такий вигляд:

$$X_t = 0,43X_{t-1} + 0,5X_{t-2} \quad (7)$$

Перевіримо адекватність моделі за критеріями AIC і BIC . Інформаційні критерії AIC і BIC обчислюються за такими формулами:

$$AIC(p, q) = \ln \bar{\sigma}^2 + 2 \frac{p+q}{T} \quad (8)$$

$$BIC(p, q) = \ln \bar{\sigma}^2 + \ln T \frac{(p+q)}{T} \quad (9)$$

де T – число спостережень, $\bar{\sigma}^2$ – залишкова дисперсія, $\bar{\sigma}^2 = \frac{e_i^2}{T-p-q}$, початковий $e_i = X_t - X_{прогн}$,

X_t – початковий часовий ряд, $X_{прогн}$ – ряд, отриманий з використанням моделі $AR(2)$. Обчислимо за форму-

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	X_t	$X_t - X_{\text{середнее}}$	$X_{\text{прогн}}$	e_t	e_t^2								
2	62,3	6,66	-										
3	61,81	6,17	-			$\sigma^2 =$	1,0100						
4	61,84	6,20	5,99	0,22	0,05								
5	58,5	2,86	5,75	-2,89	8,36	AIC(2,0)=	0,0408						
6	59,84	4,20	4,33	-0,13	0,02								
7	59,79	4,15	3,24	0,91	0,84	BIC(2,0)=	0,0849						
8	59,39	3,75	3,89	-0,13	0,02								
9	59,49	3,85	3,69	0,16	0,03								
10	59,24	3,60	3,53	0,07	0,00								
11	60,54	4,90	3,48	1,43	2,04								
12	61,68	6,04	3,91	2,13	4,55								
13	60,87	5,23	5,05	0,18	0,03								
14	60,62	4,98	5,27	-0,29	0,08								
15	60,75	5,11	4,76	0,35	0,13								
16	60,24	4,60	4,69	-0,09	0,01								

Рис. 11. Обчислення критеріїв адекватності моделі



Рис. 12. Графіки вихідних і прогнозованих даних

лою (7) прогнозовані значення $X_{\text{прогн}}$, потім $e_t = X_t - X_{\text{прогн}}$ і e_t^2 (рис. 11).

З таблиці та рисунка видно, що статистики AIC і BIC практично дорівнюють нулю. Отже, модель адекватна результатам спостережень і може застосовуватися для прогнозування динаміки ціни акцій. На рис. 12 наведено графіки фактичної та прогнозованої ціни.

Прогнозований графік відображає тенденцію вихідного ряду на всьому часовому діапазоні, фак-

тичні та прогнозовані значення різняться незначно, оцінка середньоквадратичного відхилення така: $\sigma = 1$.

Висновки. Наведений приклад свідчить про те, що в комплексі статистичні методи аналізу стаціонарних рядів є могутнім інструментом всебічного дослідження часових рядів, отримання точних, науково обґрунтованих результатів, але потребують адаптації під час використання їх у нестаціонарному випадку.

Список використаних джерел:

1. Березька К.М., Маслій В.В. Методологічні аспекти застосування моделі нечітких часових рядів для прогнозування податкових надходжень. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 227–235.
2. Андриєнко В.М. Теоретичні та методологічні аспекти моделювання статистичних рядів даних. Развитие науки в XXI веке: сборник статей VII Международной конференции. Ч. 2. Харьков. С. 68–76.
3. Андриєнко В.М., Арсирій Е.А. Комплексная методология анализа, моделирования и прогнозирования временных рядов. Современный научный вестник. Серия «Математика». 2010. № 13 (95). С. 71–92.
4. Баклан І.В., Степанкова Г.А. Імовірнісні моделі для аналізу та прогнозування часових рядів. Искусственный интеллект. 2008. № 3. С. 505–515.
5. Баклан І.В., Степанкова Г.А. Про деякі нові особливості використання прихованих марковських моделей для аналізу та прогнозування часових рядів. Искусственный интеллект. 2010. № 4. С. 337–341.
6. Дзюба С.А. Технология прогнозирования временных рядов с сезонной составляющей. Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 3. С. 18–27.
7. Андриєнко В.М., Арсирій Е.А. Интеллектуальный анализ временных рядов со стохастическим трендом. Восточно-европейский журнал передовых технологий. 2011. № 4/4 (52). С. 4–8.
8. Гур'янова Л.С., Клебанова Т.С., Сергієнко О.А., Прокопович С.В. Економетрика: навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика» всіх форм навчання. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 384 с.
9. Dickey D.A., Fuller W.A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. Journal of the American Statistical Association. 1979. № 74. P. 427–431.
10. Тест Дики-Фулера // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
11. Гайдышев И.П. Моделирование стохастических систем: руководство пользователя программы Attestat. 2013. URL: <http://attestatsoft.narod.ru>.
12. Андриєнко В.А., Андриєнко В.М. Аналіз фондових ринків. Одеса: Астропринт, 2011. 292 с.

МЕТОДИКА СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Аннотация. Статья посвящена проблеме комплексного статистического анализа эмпирических данных сложных экономических систем. Предложена методика, которая уточняет особенности применения методов и заключается в логической взаимосвязанной последовательности основных этапов анализа. Такой подход может выявить характерные особенности эмпирических данных и дать адекватное представление об исследуемой системе. Приведен тестовый расчет на реальных данных. На основе результатов анализа определена, идентифицирована математическая модель динамики процесса.

Ключевые слова: временной ряд, стационарный ряд, тренд, периодограмма, коррелограмма, сезонная составляющая, циклическая составляющая.

METHOD OF STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC TIME RANKS

Summary. The article is devoted to the problem of complex statistical analysis of empirical data of complex economic systems. A method is proposed that specifies the specifics of the application of methods, and consists of a logically interrelated sequence of the main stages of analysis. Such an approach can reveal the characteristic features of empirical data and give an adequate idea of the system under study. The test calculation is based on real data. Based on the results of the analysis, a mathematical model of the dynamics of the process is identified, identified.

Key words: time series, stationary series, trend, periodogram, correlogram, seasonal component, cyclic component.

УДК 336.7

Артем'єва О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України*

Artemjeva O. A.

*Candidate of economic Sciences, associate Professor,
Associate Professor of accounting
University of state fiscal service of Ukraine*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ АПК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті розглянуто, проаналізовано сучасний стан кредитування галузі АПК з боку банківських установ, стимулювання його розвитку з боку держави, а також надано пропозиції та рекомендації щодо подальшого ефективного фінансування підприємств аграрного сектору економіки України в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, банківське кредитування, державна підтримка, банківські продукти, кредитний потенціал, аграрні розписки.

Вступ та постановка проблеми. Аграрно-промисловий сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, виступає системоутворюючою складовою національної економіки, формує продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та створює соціально-економічні умови сільського розвитку [1].

Упродовж останніх років вітчизняна економіка тримається здебільшого за рахунок аграрного сектору. Але підприємства сільського господарства потребують коштів для фінансування своєї поточної діяльності, впровадження новітніх технологій, страхування наявних ризиків, розбудови торговельної та транспортної інфраструктури. З цією метою використовуються власні та залучаються нові фінансові ресурси (інвестування та кредитування). Однак аграрний бізнес потрапив у пастку обмеженого доступу до ресурсів за наявності значної кількості фінансових інструментів на ринку України.

Агропромисловий комплекс формує сьогодні 12–13% без переробки, з переробкою – додатково 4% ВВП, але

20–25% ВВП – це абсолютно реальний показник. Згідно з даними Міністерства аграрної політики і продовольства виручка від експорту української аграрної продукції у 2017 р. збільшилась на 16,3% порівняно з 2016 р., склавши понад 17,9 млрд. дол. за загального обсягу експорту у 53,3 млрд. дол., а за перше півріччя 2018 р. становила 8,6 млрд. дол. Трійку лідерів експорту українських аграрних і харчових товарів очолюють зернові культури (36,2%), друге місце посідають рослинні олії (25,1%), а третє – насіння олійних культур (11,3%). У 2017 р. Україна експортувала агропродукцію у країни Азії (42,6%), Європейського Союзу (32,4%), африканські країни (14,2%), СНД (7,6%), США (0,4%) та інші держави (2,8%) [2].

Але сьогодні сільське господарство України може стати ще продуктивнішим, що визнають як вітчизняні фахівці, так і закордонні. Нещодавно Світовий банк назвав важливу умову зростання продуктивності, а саме нарощування інвестицій в українську аграрну галузь. Одним з варіантів дієвого фінансування сільськогосподарського виробництва є саме його кредитування. На сільське господарство у 2018 р. припадає лише 7% кредитного портфеля

банківської системи, а лише 5–6% капітальних інвестицій в АПК сформовано за рахунок банківських кредитів та подібних їм позикових коштів, але переважно (74%) підприємства інвестували власні кошти. З урахуванням скорочення сукупного портфеля банківських кредитів юридичним особам на 1,1% за 11 місяців 2017 р. динаміка агрокредитування є стабільною. Проте нереалізований поки що кредитний потенціал у сільському господарстві залишається величезним.

Однією з ключових проблем (але далеко не єдиною), яка стримує розвиток агросектору, є нестача дешевих довгострокових кредитів. Причини відомі, зокрема повільні реформи в роки незалежності, періодична глибока девальвація з подальшим стрибком інфляції, катаклізми в банківській системі, проблеми із захистом прав кредиторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку та вдосконалення банківського кредитування підприємств АПК присвятили праці багато науковців, зокрема О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, Р. Слав'юк, М. Малік, Б. Пасхавер, О. Непочаєнко, Т. Майорова, П. Саблук, Т. Калашнікова, Г. Минкіна, М. Мустафа, А. Куйпер. Питанню державної підтримки сільського господарства приділили увагу такі науковці, як, наприклад, А. Головчук, Д. Семенда, В. Збарський, В. Горьовий, А. Череп, І. Кириленко, А. Діброва, О. Могильний, Н. Руденко, Г. Зайбел, М. Петрік.

Незважаючи на достатню кількість проведених досліджень з проблем кредитування сільськогосподарських виробників, це питання потребує подальшого наукового розгляду.

Метою роботи є аналіз сучасного стану кредитування галузі АПК з боку банківських установ, стимулювання його розвитку з боку держави та надання пропозицій і рекомендацій щодо подальшого ефективного фінансування підприємств аграрного сектору економіки України.

Результати дослідження. В сучасних економічних умовах головними тенденціями банківського сектору України стали підготовка до валютної лібералізації, розвитку високотехнологічних напрямів та активізація кредитування аграрного сектору. Поліпшення фінансового стану банків на тлі макроекономічної стабілізації та періодичний надлишок ліквідності створили передумови для обережного відновлення кредитування.

В аграрній сфері кредитні ресурси відіграють вирішальну роль, адже зумовлюють сезонний розрив між вкладанням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значну потребу в обігових засобах, що перетворює кредит на основне джерело поповнення фінансових ресурсів. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватись на підтримку з боку банків через свої форми кредитування [3].

Перед аналізом стану кредитування агровиробників банківським сектором України доцільно визначитися з основними поняттями щодо теми дослідження (рис. 1).

Враховуючи тенденції сьогодення і ключову роль сільського господарства в АПК, особливу увагу приділятимемо саме цій галузі, тому деякі показники та аспекти зводяться до аналізування та дослідження саме сільського господарства.

Серед усіх галузей сільське господарство одним з перших відчуло результати відновлення банківського кредитування, адже за 11 місяців 2017 р. портфель гривневих кредитів аграріям виріс на 22,7% (до 46,8 млрд. грн.). Обсяг кредитів в іноземній валюті за той же період скоротився, що не завадило банкам показати загальне зростання портфеля агрокредитів майже на 9% (до 60,3 млрд. грн.) [5].

Хоча якщо зважити на статистику кредитування банками реального сектору економіки України загалом, то можна побачити, що їх видача скоротилася з 2013 р. втричі, а саме з 86 млрд. дол. до 32 млрд. дол. (дані



Рис. 1. Визначення поняття «банківське кредитування підприємств АПК»

Джерело: складено за джерелом [4]

1 серпня 2018 р.), причому з них кредити на 18 млрд. дол. є проблемними [6].

У нинішній нестабільній ситуації ставлення аграріїв до кредитів досить скептичне. Результати опитування показали, що 58% сільгоспвиробників не приваблюють кредити, вони розраховують тільки на власні можливості. Водночас 42% аграріїв, котрих приваблюють кредити, повідомили, що або працюють за овердрафтом, або залучають товарні кредити [7].

Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить про те, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів робили їх непривабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу відсоткову ставку за цими кредитами [8]. Наявний процес кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками все ще залишається досить ускладненим, а також потребує від підприємств великої кількості необхідних документів та їх тривалого розгляду.

Крім того, банківські установи віддають перевагу фінансуванню великих сільськогосподарських виробників, що пояснюється такими причинами:

- наявність організованої фінансової звітності у великих компаній;
- наявність достатнього та сучасного забезпечення по кредитах;
- диверсифікація напрямів діяльності великих підприємств, що може компенсувати можливі втрати на одному з напрямів діяльності;
- незнання та відсутність технологій проведення фінансового аналізу сільськогосподарських підприємств;
- недостатність спеціалістів для роботи з невеликими сільськогосподарськими підприємствами (банкам вигідніше видавати великі за розмірами кредити за відносно менших трудовозаграт) тощо.

Таким чином, дрібні та середні сільгоспвиробники в Україні мають недостатній доступ до банківського кредитування. Згідно з оцінкою Європейського фонду для Південно-Східної Європи (EFSE, 2012 р.) непокритий попит аграрного фінансування складає \$8,7 млрд. [9].

Критерії банків щодо розгляду задоволення потреби у кредитуванні сільськогосподарських виробників наведено на рис. 2.

Найбільш характерними тенденціями кредитування аграрної галузі у 2017–2018 рр. є такі:

1) банківське кредитування у загальній структурі фінансування агровиробників конкурувало з товарними кредитами; ті клієнти, які не змогли домовитися з банками, отримали відстрочки від постачальників товарів, профінансувавши посівну;

2) активним фінансуванням аграрної галузі займається досить обмежене коло банків, переважно банки з іноземним капіталом;

3) банки активізувалися щодо укладання й запуску партнерських програм з постачальниками засобів захисту рослин, добрив, насіння;

4) аграрні розписки набули більшого розголосу, ніж у попередні роки, що дало змогу залучити 1,1 млрд. грн. під цей інструмент.

Сьогодні українські банки мають широкий арсенал фінансових інструментів для аграрного бізнесу, а саме фінансування обігового та інвести-

ційного капіталу у формі кредиту, кредитної лінії, овердрафту, торгового фінансування (гарантії, акредитиви, аваль), лізингу, передекспортного фінансування.

Класичні (стандартні) програми, які банки зараз пропонують агропідприємствам, можна умовно поділити на 4–5 типів. Якщо говорити про короткострокове фінансування на обіговий капітал, то банки пропонують переважно два варіанти, такі як овердрафти та відновлювані кредитні лінії, механізм дії яких досить відомий.

Варто зупинитись на такому виді кредитування, як аграрні розписки, завдяки яким Бразилія пододала затяжну кризу в економіці 70–80 рр.

Аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [11].

Іншими словами, агророзписка – це договір, за яким агровиробник має поставити сільськогосподарську продукцію або розплатитися після її продажу в майбутньому за отримані ним ресурси (фінансові чи товарні), які використані під час вирощування такої сільгосппродукції.

Аграрні розписки поділяються на товарні та фінансові. Між ними є суттєва різниця. У першому випадку фермер повертає кредит сільськогосподарською продукцією, а в другому – коштами. А запозичення за аграрними розписками в обох випадках можуть здійснюватись як матеріально-технічними ресурсами, так і грошима.

Механізм фінансування малих та середніх сільгоспвиробників аграрні розписки діє в Україні вже понад чотири роки. Нині можливостями аграрних розписок користуються сільгоспвиробники 8 областей. Найбільше виписано аграрних розписок у Вінницькій, Полтавській, Черкаській, Харківській, Тернопільській, Миколаївській областях.

Станом на 27 серпня 2018 р. в Україні виписано 674 аграрні розписки на 4,3 млрд. грн. Із цієї суми 2,458 млрд. грн. припадають на товарні аграрні розписки, а 1,842 млрд. грн. – на фінансові [12].

Таким чином, залучення аграрних розписок створює нові можливості більш прозорого та ефективного кредитування малого та середнього агробізнесу. За сучасних умов вкладення інвестицій в український аграрний сектор економіки такий інструмент є вкрай необхідним для безпечної роботи зарубіжних інвесторів та вітчизняних аграріїв.

У 2018 р. у більшості спеціальних фінансових пропозицій, адресованих аграрним компаніям, фігурують пільгові умови щодо фінансування обігового капіталу (термінове кредитування, кредитні лінії) та/або партнерські програми з придбання сільгосптехніки та іншої продукції



Рис. 2. Критерії оцінювання банками позичальника-агровиробника під час кредитування

Джерело: [10]

в кредит. Це притаманне 70–90% провідних банків країни. Крім того, кожен другий або третій банк із перших 30-ти має адресні пропозиції аграріям з авалювання векселів або фінансування інвестиційного проекту (часто ним є елементарне придбання сільгосптехніки). Пропонують аграріям також екзотичні банківські послуги на кшталт овердрафту та чинникінгу, проте в середньому лише 10% банків [13].

Кредитні програми для агросектору, що пропонують провідні банки у 2018 р., наведено в табл. 1.

Незважаючи на різноманітність банківських продуктів та програм, розміри кредитування банками суб'єктів аграрного сектору невеликі, а саме по декілька сотень мільйонів гривень у тих банках, які оприлюднили відповідну інформацію.

Таблиця 1

Кредитні програми, що пропонують банки агровиробникам у 2018 р.

№	Банк	Вид кредитного продукту	Умови та переваги кредитування
1	ПАТ «ПриватБанк»	Кредитна лінія «Агросезон»	Кредитування «живими» грошима; використання коштів на різнопланові потреби сільськогосподарського циклу; графік використання коштів і погашення заборгованості адаптований до стадій сільськогосподарського циклу; за рахунок збільшення обсягу закупівель та знижок від постачальників, які є галузевими партнерами банку, є можливість придбання агрокомпонентів за більш вигідною ціною.
		«АгроКУБ»	Програма дає змогу отримати до 500 000 грн. строком на 1 рік без застави вже за кілька днів і передбачає пільгові умови для аграріїв. Також «ПриватБанк» пропонує послуги лізингу сільськогосподарської техніки, за умовами яких клієнт має можливість купити найкращу техніку під низькі проценти, а саме від 0,1% річних.
		«Гарантовані платежі»	Передбачає фінансування аграріїв терміном до 365 днів під 4% річних.
2	ПАТ «Мегабанк»	«Агромікрокредит»	Фінансування на умовах «Агромікрокредиту» можна використати як на поповнення обігових коштів, так і на придбання основних засобів. Максимально можлива сума кредиту за програмою становить 5 млн. грн. (або еквівалент у доларах США, євро), термін не може перевищувати до 60 місяців.
3	“Credit Agricole”	Комплексна програма для агробізнесу від “Syngenta”, СК «АХА Страхування»	Дає можливість аграріям ефективно захистити свій врожай, а отже, прибутки від ризиків, пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур. Нині програма доступна сільгоспвиробникам у Полтавській, Черкаській та Вінницькій областях.
4	«Правекс-Банк»	«Кредити не фінансування посівної кампанії»	Програма призначена для задоволення короткострокових потреб сільськогосподарських виробників в обіговому капіталі для фінансування сезону виробництва, а саме від підготовки землі до посівної та збиральної кампанії. Основним джерелом погашення виступає продаж зібраного врожаю.
		«Кредити під зібраний врожай (товарні)»	Програма полягає в отриманні максимальної гнучкості, коли та за якою ціною продавати врожай, а також наявності достатнього фінансування для поточних потреб підприємства. Термін цього кредиту коротший, ніж строк кредиту на посівну кампанію. Основним джерелом погашення боргу виступає продаж заставленого врожаю.
5	АТ «ОТП Банк»	«Агрофабрика»	Рішення про кредитування приймається за 1 день, терміни – протягом 7–10 днів. Кредитування під оформлення фінансової аграрної розписки, що зменшує витрати на оформлення застави. Зменшені також вимоги до застави, оскільки заставою може бути майбутній урожай. Таким чином, завдяки програмі «Агрофабрика» невеликі господарства, які займаються вирощуванням зернових та олійних культур з банком оброблюваної землі від 500 до 5 000 га, отримують доступ до швидких грошей для посівної та збиральної кампанії на найбільш оптимальних умовах: сума кредиту становить від 2 000 000 до 8 000 000 грн.; типи фінансування такі: строковий кредит, відновлювальна кредитна лінія, авалювання векселів, гарантії на користь дистриб'юторів засобів захисту рослин, добрив та палива, факторинг; термін не перевищує 1 року.
6	«Агропросперіс Банк»	«АП Експрес», «АП Інвест», «АП Урожай»	Кредити під мінімальну заставу, а саме майбутній урожай або зерно на елеваторі, також використовує такий новий вдосконалений інструмент фінансування, як аграрні розписки. Банк фінансує як посівну кампанію.
7	АБ «Укргазбанк»	«Нове обладнання від Республіки Білорусь», «Сільськогосподарська техніка від Республіки Білорусь», «Транспортні засоби від Республіки Білорусь»	Кредитування для бізнесу на купівлю нового обладнання, сільськогосподарської техніки та транспортних засобів, що вироблені в Республіці Білорусь та реалізуються на території України.

Джерело: складено за інформацією, оприлюдненою на сайтах банків

Зокрема, АБ «Укргазбанк» таким позичальникам за три квартали 2017 р. надав кредитів на суму 333 млн. грн. «ПриватБанк» за цей же період за своїми програмами видав представникам малого та середнього бізнесу АПК 259 млн. грн. хоча на кінець 2017 р. ця сума мала зрости до 320–350 млн. грн. АБ «Ощадбанк» у межах найбільш популярної серед аграріїв акційної кредитної програми протягом 2017 р. надав клієнтам мікробізнесу, малого та середнього бізнесу 208,7 млн. грн. АТ «ОТП Банк», згідно з програмою спрощеного та прискореного фінансування невеликих сільгосп підприємств, за 11 місяців підписав кредитів на 260 млн. грн. та розраховує, що до кінця року ця сума збільшиться до 300 млн. грн. [14].

Таким чином, під час кредитування банками реального сектору економіки можна виділити загальні стримуючі фактори, актуальні для всіх напрямів кредитування, і специфічні, що характерні лише агрокредитуванню.

Але розвиток аграрного сектору не повинен обмежуватись банківським кредитуванням. Тому щороку в Законі про держбюджет визначаються види державних цільових програм на підтримку підприємств АПК та суми витрат на них. Розподіл видатків держбюджету на 2018 р., зокрема для фінансування таких цільових програм, наведено в додатках 3, 4 до Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік». Так, усього у Держбюджеті-2018 на фінансування витрат Міністерства аграрної політики, зокрема витрат на держпідтримку сільськогосподарських товаровиробників, передбачено

більше 14,1 млрд. грн., у 2017 р. на ці потреби було виділено майже 9,5 млн. грн. [16].

Але станом на 31 серпня 2018 р. із цієї суми освоєно лише 1,6 млн., які були витрачені на кредитування. Загалом на кредити заплановано 500 млн. грн., однак, як виявилось, скористатися цією допомогою складно. Підприємства АПК, яким потрібні кредити, часто не мають у повному обсязі застави, аби взяти кредит за державною програмою, а банки не зацікавлені працювати з фермерами, що мають менше 500 га у своїх володіннях, котрих в Україні більшість (84% діючих фермерських господарств (28 664 тис.) мають в обробітку ділянку до 500 га). Тобто фактично програма від початку була розписана під 16% тих, хто володіє великим обсягом земель.

Не кращою є ситуація з програмою компенсації вартості техніки українського виробництва, на що держава запланувала виділити 945 млн. грн., проте за 8 місяців 2018 р. освоїли тільки 171 млн. грн. Програма не виконується, оскільки спершу фермеру потрібно заплатити 100% вартості техніки, а тільки потім розраховувати на компенсацію 40% від держави. Малому бізнесу без можливості простого кредитування скористатись програмою практично неможливо. Наприклад, звичайний мототрактор SM-24 з Дніпровського тракторного заводу вартує понад 2,5 млн. грн. Витрачати такі суми на техніку можуть собі дозволити власники середніх і великих підприємств, але, втім, і вони часто не довіряють українському виробнику, тому купують закордонні аналоги. За 2017 р. до України імпортували 10,5 тисяч одиниць тракторів з-за кордону [17].

Таблиця 2

Фактори, що впливають на стан кредитування сільгоспвиробників [15]

№	Фактор	Причина
1	Недостатня система захисту прав кредиторів та інвесторів	Зумовлює високий базовий рівень ризику під час кредитування.
2	Висока вартість кредитів	У вартість кредитів банки закладають вартість ресурсів та базовий рівень ризику. Як відомо, ставки за депозитами в Україні є одними з найвищих у Європі, отже, це є досить дорогим ресурсом для банків. Недосконалість законодавства щодо захисту прав кредиторів, на жаль, приводить до високого кредитного ризику, що також негативно відображається на розмірі ставки за кредитом.
3	Високі відсоткові ставки	Водночас рентабельність сільського господарства дає змогу аграріям витримувати їх під час «зворотного» кредитування. Переважно це перешкода для фінансування інвестицій, які вимагають кількох років окупності.
4	Облікова ставка НБУ	Вона визначає прибутковість інструментів управління ліквідністю, наприклад депозитних сертифікатів НБУ. За високої облікової ставки банки більш схильні вкладати вільні гроші в безризикові сертифікати НБУ, ніж у високоризикові кредити. Тому її поступове зниження стимулює банки повертатись до активного відновлення кредитування реального сектору. У 2014 р. облікова ставка НБУ становила 30%. На 1 вересня 2018 р. вона становить 18%.
5	Низька якість фінансового планування, обліку та звітності	Раніше це було непереборною перешкодою для більшості банків під час оцінювання позичальників агроМСБ (малого та середнього бізнесу). Сьогодні під час оцінювання кредитного ризику в агросекторі банки приділяють більше уваги виробничим і натуральним показникам, ніж офіційній фінансовій звітності. Проте слабе фінансове планування заважає фермерам приймати зважені рішення про доцільність залучення банківського кредиту. Фінансова звітність безпосередньо впливає на формальну оцінку кредитного ризику. Погана звітність позичальника веде до завищення ризику і зменшення капіталу банку.
6	Відсутність достовірної статистики землекористування	Йдеться про брак достовірних даних, а не про офіційну статистику щодо сівозміни, врожайності тощо, яка не завжди відображає справжній стан речей. Це значно ускладнює процес оцінювання потенційного позичальника, що приводить до удорожчання цього процесу. Під час кредитування великих підприємств витрати на повноцінний агроаудит легко покриваються стандартними відсотками по кредиту. Для малих фермерських господарств такі витрати економічно недоцільні.
7	Відсутність ліквідної «твердої» застави	Земля, як і раніше, не може використовуватись як забезпечення по кредиту, а іншого «зайвого» майна у малих господарств просто немає. Відповідно до нового положення про оцінювання кредитного ризику застава майбутнього врожаю більше не буде враховуватись під час визначення розміру кредитного ризику. Тобто кредит під заставу майбутнього врожаю за впливом на капітал банку дорівнює кредиту без забезпечення. Це ще більше звужує можливості банків під час кредитування аграріїв.

Але, незважаючи на такі протиріччя, за останні 10 років галузь стрімко розвивається, а саме аграрії залучають нові технології, експериментують з інноваційними підходами, отже, врожай та обсяги експорту тільки збільшуватимуться.

Висновки. Проведений аналіз та дослідження тенденцій, що характеризують стан кредитування АПК дали змогу зробити висновки про те, що банківські кредити неспроможні повною мірою забезпечити потреби сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах; головним чином банківські кредити видаються на коротко- та середньотермінові періоди; регулювання кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є малоефективним, а державна підтримка – недостатньою; незадовільні обсяги надходження кредитних ресурсів в аграрну сферу через жорсткі умови та високі відсоткові ставки.

Активізація банківського кредитування підприємств АПК потребує подальшого вдосконалення нормативно-правової бази з питань банківського кредитування; спрощення процедури одержання банківського кредиту для аграрних підприємств; відновлення та вдосконалення механізму здешевлення кредитів аграрним підприємствам; застосування економічних стимулів до комерційних банків, які кредитують аграрний сектор економіки; застосування нових форм гарантування банківського кредитування; стимулювання розвитку страхування майна, фінансових і підприємницьких ризиків в аграрній сфері; зменшення ризиків неповернення кредитних коштів, а саме надання переваг тим сільськогосподарським підприємствам, які мають декілька джерел доходів, тобто займаються диверсифікованою діяльністю; активнішого надання кредитної підтримки агропромисловим формуванням, які мають повний цикл виробництва та збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
2. Агропром має становити 20–25% української економіки. URL: <https://economics.unian.ua/agro/10049330-agroprom-maye-stanoviti-20-25-ukrajinskoji-ekonomiki-groysman.html>.
3. Барановський І.М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Науковий вісник національного аграрного університету. 2008. № 119. С. 236–240.
4. Ісаєн А.М. Банківське кредитування підприємств АПК в умовах невизначеності: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. Київ, 2016. 228 с.
5. Коробкова О.В. Агрокредитування: яким був рік і чого очікувати найближчим часом? URL: <https://nabu.ua/ua/olena-korobkova-7.html>.
6. Проблемных банков нет, поэтому кредиты не выдаются. URL: <https://golos.ua/i/636258>.
7. Кредити не приваляють 58% сільгоспвиробників. URL: <https://kurkul.com/news/2863-krediti-ne-privablyuyut-58-silgospvirobnikiv>.
8. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності. Економіка АПК. 2009. № 1. С. 89–96.
9. Фінансування аграрного сектору. 10 міфів, котрі не дають українським банкам розвивати цей напрям бізнесу. URL: <http://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad/finansirovanie-agrarnogo-sektora-10-mifov-kotorye-ne-dayut-ukrainskim-bankam-razvivat-eto-napravlenie-biznesa>.
10. По секрету с кредитного комітета. URL: <http://www.agrotimes.net/journals/article/po-sekretu-z-kreditnogo-komitetu>.
11. Про аграрні розписки: Закон України від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-12>.
12. Аграрна розписка – що за «фрукт» і з чим його «їдять»? URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2016/november/issue-45/article-22811.html>.
13. Банки воліють кредитувати недрібних виробників. URL: <http://landlord.ua/banki-voliyut-kredituvati-nedribnih-virobnikiv>.
14. Фінансова дієта: чим банки закінчують цей рік і що готують для АПК в наступному. URL: <http://directinvest.com.ua/ru/2017/12/20/finansova-diyeta-chim-banki-zakinchuyut-cej-rik-i-shho-gotuyut-dlya-apk-u-nastupnomu-ch-2>.
15. Коробкова О.В. Ефективне агрофінансування – проблеми та їх вирішення. URL: <https://agrianalytica.com/uk/service/agrarian/credit>.
16. Про державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7 грудня 2017 р. № 2246-VIII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172246.html.
17. Чому український уряд бореться з агровиробниками? URL: <https://agrorreview.com/news/chomu-ukrayinskyj-uryad-boretsya-z-ahrovyrobnykamy>.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АПК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено, проанализировано современное состояние кредитования отрасли АПК со стороны банковских учреждений, стимулирования его развития со стороны государства, а также предоставлены предложения и рекомендации относительно дальнейшего эффективного финансирования предприятий аграрного сектора экономики Украины в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, банковское кредитование, государственная поддержка, банковские продукты, кредитный потенциал, аграрные расписки.

BANKING LENDING APPLICATIONS: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Summary. The article analyzes and analyzes the current state of crediting of the branch of agro industrial complex on the part of banking institutions, stimulates its development by the state, and provides suggestions and recommendations for further effective financing of agricultural sector enterprises in the modern economy.

Key words: agro industrial complex, bank lending, state support, banking products, credit potential, agricultural receipts.

Біленко Ю. І.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Bilenko Yu. I.

PhD in economics, Associate Professor,
Head of the Department of International Economic
Analysis and Finance Ivan Franko National University

ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ, ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті досліджено проблеми формування основного капіталу в економіці України у 1992–2016 роках. Визначено вплив прямих іноземних інвестицій на інвестиції в основний капітал. За допомогою VAR-моделювання визначено величину змін економічного зростання, яка пояснюється зміною величини ПІІ за весь досліджуваний період, а також період підйому (2000–2008 роки) та посткризовий період (2009–2016 роки). Визначено вплив інституційних факторів (база даних WGI) на величину інвестицій в Україні за допомогою тесту Грейнджера.

Ключові слова: основний капітал, прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, VAR-моделювання, економіка України.

Вступ і постановка проблеми. У 50-х роках ХХ століття була популярною економічна політика індустріального Великого поштовху (Big Push), який ґрунтувався на значних інвестиціях в основний капітал у низку стратегічних промислових галузей, використовуючи значні ресурси дешевої робочої сили для тривалого збалансованого економічного зростання.

Фактично ідея нагромадження капіталу була домінуючою у забезпеченні успішного економічного розвитку та переходу на вищий рівень економічного добробуту у ХХ столітті, а також залишається актуальною у сучасну епоху (особливо для постсоціалістичних країн Європи й Азії). Нагромадження капіталу, що передбачає запуск технічного прогресу, технологічних змін, які втілені у машини та устаткування, а також супроводжується інтенсифікацією процесу навчання, дало позитивні результати в Німеччині та Японії. До цього ще можна додати стимулювання експорту промислових товарів, що сприяло високим темпам економічного зростання в країнах Південно-Східної Азії.

Проблеми формування основного капіталу підприємств в постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи є ключовими для визначення успішності та ефективності проведення ринкових реформ, переходу від централізованого фінансування з одного джерела до множинності та різноманітності джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Парадигма пришвидшеного формування основного капіталу економіки у кінці 80-х та на початку 90-х років була доповнена політикою сприяння дії ринкових сил, посилення ринкових інститутів, покращення розміщення ресурсів, зменшення трансакційних коштів ведення бізнесу, формування якісного людського капіталу для поглиблення технологічних можливостей, структурних змін та значної відкритості економіки.

Сучасними найбільш швидко зростаючими економіками у світі є Індія та Китай. Вони зростають більше двадцяти років та підтримують рівень інвестицій від 40% до майже 50% від ВВП. У швидко зростаючих економіках Східної Азії частка інвестицій у ВВП сягає 30% і вище. Це дає змогу зробити висновок, що високі та зростаючі темпи нагромадження капіталу є такими ж важливими, як

30 чи 50 років тому. Такі процеси сприяють підвищенню виробничої потужності, дають змогу промисловості реалізувати ефект масштабу, диверсифікувати виробництво, сприяють будівництву інфраструктурних об'єктів та розвитку урбанізації, що стимулює ефективність економіки [9, с. 51–55].

В економічній науці все ще не розкрито таємниця про те, які інструменти економічної політики придатні для стимулювання інвестицій [9, с. 55]. Звичайні фіскальні та фінансові інструменти, валютний курс мають дуже обмежений вплив на мобілізацію ресурсів, а особливо інвестицій, про що говорить У. Істерлі [4].

Неефективна макроекономічна політика може тривати набагато довше, ніж очікується, тому що генерує великі доходи, дивіденди, привілеї для малих впливових груп, а збитки розпоршуються у порівняно незначних величинах на душу населення, але на дуже значну кількість людей, як говорить відомий економіст А. Діксіт [3].

Якщо інституційні реформи, вільні ринкові інститути не стимулюють мобілізацію ресурсів та економічного зростання, держава може зайняти лідируючі позиції в мобілізації та збільшенні інвестицій. Незважаючи на те, що інвестиції, які здійснюються державними установами, і пряме кредитування фінансовими інституціями, які є у власності або контролюються державою, можуть бути ризикованими та стати марною тратою фінансових ресурсів, у Китаї, Малайзії, Сінгапурі левова частка інвестицій здійснюється державними установами, до того ж досить успішно. В Південній Кореї прямими кредитами державних або квазідержавних банків переважно фінансувався процес індустріалізації. Очікувана складність впливати на інвестиції ринковими стимулами через процентну ставку спричиняє необхідність враховувати інституційне середовище, в якому відбуваються економічні процеси, тобто треба говорити про видиму руку, яка б визначала прибуткові інвестиції в нові галузі, тобто забезпечення збалансованого економічного зростання стикається з проблемою координації зростаючих і спадаючих інвестиційних потоків, що підкреслює Д. Родрік [8].

Якщо у державі низька платоспроможність населення, мала ефективність виробництва, низький національний дохід, немає заощаджень населення та акумуляції прибут-

ків підприємств, відповідно, немає інвестиційного процесу, немає утворення капіталу. Капітал – це умова безкризового розвитку економіки.

Метою роботи є економіко-інституційний аналіз процесу впливу інвестицій, зокрема прямих іноземних інвестицій, на економічне зростання української економіки в пострадянський період реформування на основі VAR-моделювання, а також визначення впливу певних елементів інституційного середовища на інвестиційний процес в Україні.

Результати дослідження. Українська економіка на початку 90-х років відзначалася високим рівнем інвестицій в основний капітал, які сягали 35–40% від ВВП. В абсолютному вимірі цей показник у 1990 році складав 1 762 доларів США (в постійних цінах 2010 року) на душу населення, але вже у 1996 році він зменшився до 300, а у 2013 році досягнув рівня 530 доларів США (в постійних цінах 2010 року), після чого почав різко зменшуватись [7]. Такий різкий спад інвестицій в українську економіку спричинив різке зниження рівня валового внутрішнього продукту, зростання вразливості української економіки до валютно-фінансових криз, збільшення залежності від імпорту промислових товарів машинобудування, легкої промисловості, автомобілебудування та інших галузей.

На нашу думку, Україні необхідно залучати іноземний капітал через брак власних фінансових ресурсів та сучасних технологій. Іноземні інвестиції потрібні тільки тоді, коли немає внутрішніх інвестицій [1]. Якщо у державі низька платоспроможність населення, низька ефективність виробництва, низький національний дохід, немає заощаджень населення та акумуляції прибутків підприємств, відповідно, немає інвестиційного процесу та утворення капіталу. Достатній рівень ресурсів капіталу є умовою безкризового розвитку економіки.

Розглянемо динаміку частки іноземних інвестицій в інвестиціях в основний капітал за період з 1992 року по 2016 рік. Як видно з рис. 1, від часу здобуття незалежності до 2004 року інвестиції притікали в Україну в незначних розмірах. Також неважко помітити зростання іноземних інвестицій у 2005–2012 роках, коли їхня частка сягала 25%.

За останні роки Україна пережила безпрецедентний спад інвестицій з 8,4 млрд. дол. США у 2012 році і 4,5 млрд. дол. США у 2013 році до лише 410 млн. дол.

США у 2014 році через нестабільну політичну та економічну ситуацію. У 2015 році спостерігалось зростання інвестицій, проте так і не вдалося досягти попереднього рівня [6].

Наше дослідження ми побудували на основі моделі неструктурної векторної авторегресії (VAR-моделі), яка зазвичай використовується для систем прогнозування взаємопов'язаних часових рядів та аналізу динаміки впливу випадкових збурень на систему змінних. Ця модель презентує динаміку декількох часових рядів, де поточні значення показників залежать від їх минулих значень. Її часто використовують для аналізу впливу несистемного екзогенного шоку на основні ендогенні змінні. Ми використовуємо п'ять ендогенних змінних логарифмів прямих іноземних інвестицій, а саме $\text{Log}(fdi)$; темпи зростання ВВП – growth ; логарифм відкритості економіки (сума часток експорту та імпорту до ВВП, поділена на два) – $\text{Log}(\text{openness})$; логарифм середньомісячної заробітної плати в економіці в поточних доларах США – $\text{Log}(\text{wage})$; логарифм валютного курсу гривні до долара США – $\text{Log}(\text{exchange rate})$ на основі бази даних Міжнародного Валютного Фонду та Комісії з торгівлі та розвитку ООН [5; 6] з двома лаговими періодами. Результати за період з 1996 року по 2016 рік (квартальні дані), період значного зростання ПІІ (2000–2008 роки), посткризовий період (2008–2016 роки) представлено в табл. 1.

Наступний крок нашого аналізу полягає у декомпозиції дисперсії ендогенних змінних у VAR. Це дає інформацію про відносну важливість кожної випадкової інновації у змінних у VAR та можливість визначення частки дисперсії економічного зростання, що пояснюється прямими іноземними інвестиціями, відкритістю економіки, заробітною платою та змінами валютного курсу.

Результати, представлені на рис. 2, показують, що протягом усього періоду нашого дослідження (з 1996 по 2016 роки) зміни в рівні прямих іноземних інвестицій пояснюють 18% змін темпів економічного зростання, відповідно, зміни у заробітній платі перевищують 20%, зміни валютного курсу – 10%, а зміни у відкритості економіки – 5% зростання ВВП.

Декомпозиція економічного зростання в період економічного підйому 1999–2008 років засвідчує значний вплив на цей процес прямих іноземних інвестицій, що складає майже 35%, інші ж фактори (валютний курс,

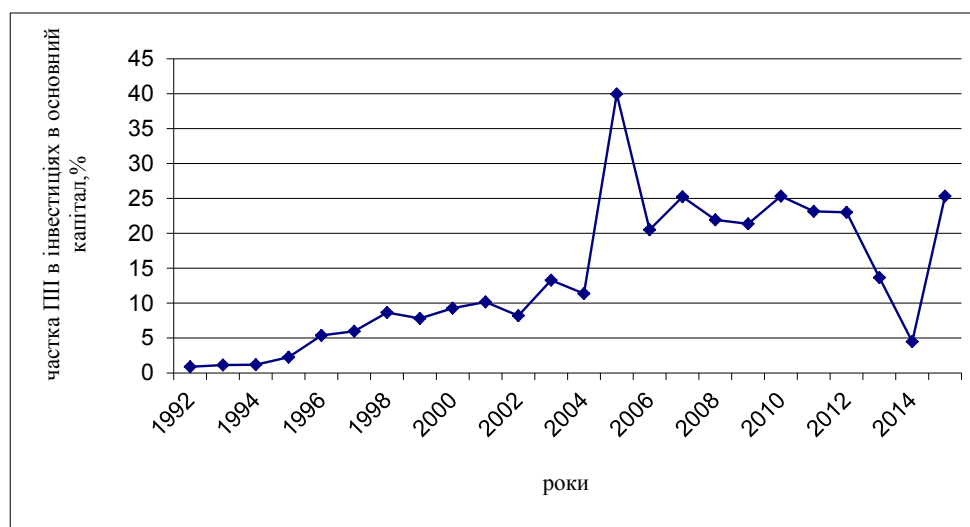


Рис. 1. Частка прямих іноземних інвестицій в інвестиціях в основний капітал в Україні, %

VAR-моделювання прямих іноземних інвестицій та економічного зростання для української економіки у 1996–2016 роках

Показник	Growth (2000–2008 роки)	Growth (1996–2016 роки)	Growth (2008–2016 роки)	Growth (1996–2013 роки)
LOG (FDI(-1))	1,490276 [1,36620]	1,703391 [2,51377]	0,193264 [0,09737]	1,544049 [2,19000]
LOG (FDI(-2))	0,741420 [0,56235]	-0,645385 [-0,93984]	-3,867657 [-2,14952]	-0,741142 [-1,05461]
LOG (OPENNESS(-1))	0,705401 [0,09808]	0,570906 [0,18049]	8,163670 [0,95595]	-0,871626 [-0,26150]
LOG (OPENNESS(-2))	-6,911920 [-1,04637]	-4,326452 [-1,33012]	-8,411000 [-1,15137]	-6,045342 [-1,74505]
LOG (WAGE(-1))	-4,583919 [-0,35043]	-8,913645 [-1,19846]	-8,341850 [-0,50055]	-8,896551 [-1,12371]
LOG (WAGE(-2))	-1,370184 [-0,10146]	5,254876 [0,72036]	5,909463 [0,39538]	4,639149 [0,59737]
LOG (EXRATE(-1))	-0,549212 [-0,01302]	-22,31263 [-2,31843]	-30,53924 [-1,20597]	-22,62645 [-2,12626]
LOG (EXRATE(-2))	12,41782 [0,45680]	24,13251 [2,46687]	29,39429 [1,17374]	26,05972 [2,43816]
GROWTH (-1)	0,814482 [2,76569]	1,023729 [8,69911]	1,042085 [4,68066]	1,017785 [8,00826]
GROWTH (-2)	-0,125265 [-0,46463]	-0,269002 [-2,61519]	-0,311089 [-1,55305]	-0,263857 [-2,33171]
C	-38,27714 [-0,65634]	-7,734693 [-0,69436]	94,57364 [1,23776]	-4,520544 [-0,39798]
R-squared	0,564327	0,886058	0,878236	0,876127
Adj. R-squared	0,390058	0,868794	0,817354	0,855132

Примітка: в дужках представлено t-статистику

Джерело: розрахунки автора

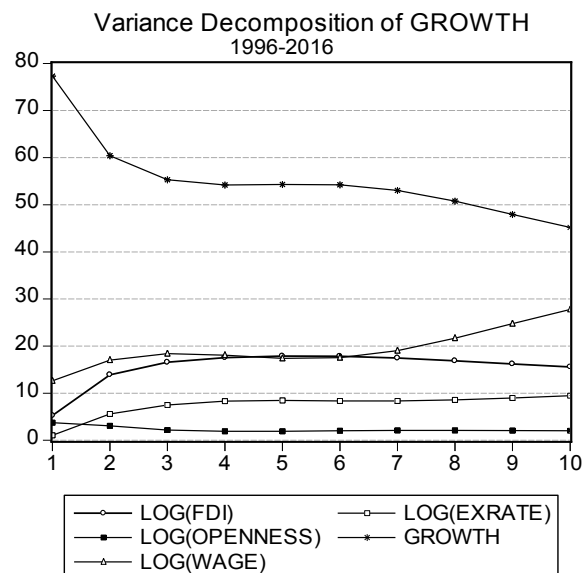


Рис. 2. Декомпозиція дисперсії темпів зростання ВВП України у 1996–2016 роках

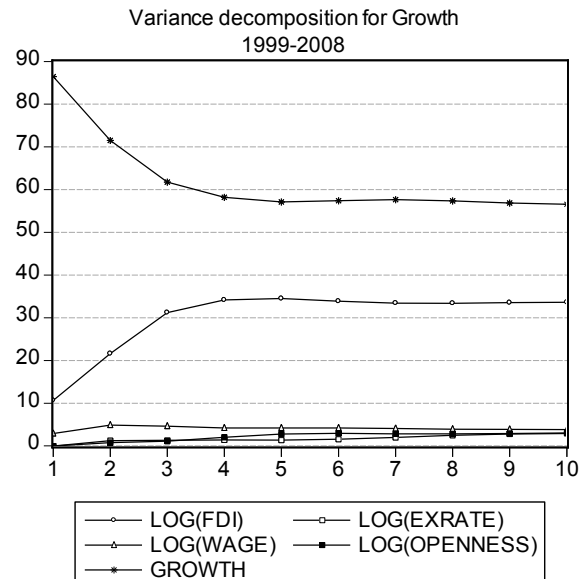


Рис. 3. Декомпозиція дисперсії темпів зростання ВВП України у 1999–2008 роках

заробітна плата) впливають незначно, а саме в межах 5%. Таким чином, висока динаміка економіки є дуже привабливим фактором для іноземних інвесторів української економіки (рис. 3).

Ці результати підтверджують, що прямі іноземні інвестиції стимулюють темпи збільшення обсягу валового внутрішнього продукту, а не його рівень. Світова валютно-фінансова криза 2008 року значно вплинула на фактори

економічного зростання в Україні. Домінуючим фактором виявляються зміни валютного курсу, які пояснюють більше 30% коливань темпів зростання ВВП, вплив прямих іноземних інвестицій зменшується до 20%, суттєво впливають зміни у заробітній платі, а саме 25%, вплив відкритості економіки складає менше 3%, що засвідчує значний спад інвестиційних процесів, суттєве зменшення обробної промисловості, відповідно, експорту.

Загалом джерелами інвестиційних ресурсів в Україні найчастіше виступають власні джерела суб'єктів господарювання (прибутку підприємства, амортизаційних відрахувань, доходів від продажу частини основних фондів), що розглядаються як найбільш надійні джерела. Слід відзначити, що в тих соціально-економічних умовах, які склалися в Україні сьогодні, фінансування інвестицій із власних джерел підприємств ускладнене внаслідок їх обмеженості. Низький рівень менеджменту, фінансові чинники та інституційні перешкоди не дають можливості українським підприємствам формувати власний інвестиційний потенціал [2].

На нашу думку, інституційне середовище відіграє роль фундаментального чинника темпів та обсягів інвестицій в українській економіці. Для кількісного вимірювання елементів інституційного середовища ми скористалися базою даних Світового банку Worldwide Governance Indicators (WGI) [7]. WGI складається з шести показників широкого спектру інституційного середовища для більш ніж 200 країн від 1996 року, а саме рівня контролю за корупцією, рівня політичної стабільності, рівня ефективності урядування, рівня якості державного регулювання, рівня забезпечення верховенства права, рівня забезпечення свободи слова і виборів. Величини цих показників коливаються в діапазоні від -2,5 до +2,5. Ці показники базуються на кількох сотнях змінних, отриманих з 31 різного джерела даних, що включають сприйняття управління опитуваними респондентами, неурядовими організаціями, комерційних постачальників ділової інформації, а також організацій державного сектору по всьому світі.

Ми провели дослідження впливу вищезгаданих показників інституційного середовища на обсяги загальних інвестицій в основний капітал в Україні у 1996–2016 роках. Спочатку ми провели аналіз взаємодії цих показників на основі коефіцієнтів кореляції та отримали такі результати впливу на показник інвестицій в основний капітал: рівень контролю за корупцією становить 0,032225; рівень ефективності урядування – 0,302624; рівень політичної стабільності – -0,266148; рівень якості державного регулювання – -0,272961; рівень забезпечення верховенства права – 0,617878; рівень забезпечення свободи слова і виборів – 0,645411. Отже, рівень дотримання законів та можливість вільного волевиявлення відіграють домінуючу роль у зростанні інвестицій в Україні.

Для визначення напряму впливу інституційних змінних на величину інвестицій в динамічному плані ми використали тест Грейнджера (табл. 2). Результати досліджень засвідчили, що рівень контролю за корупцією та якість державного регулювання повинні забезпечити успішність інвестиційного процесу.

Висновки. Наші дослідження засвідчили недостатній рівень інвестицій в українській економіці, які сьогодні не перевищують 25% в рівня 1990 року, що спонукає до виявлення причин такого процесу та визначення можливостей значного пришвидшення притоку інвестицій в економіку як за рахунок іноземного капіталу, так і за рахунок вітчизняного інвестора. Ключову роль у цих процесах відіграє підвищення якості інституційного середовища в Україні.

Інвестиційний процес слабкий або недостатньо продуктивний у зв'язку з тим, що ринкові та неринкові інститути, які стимулюють підприємництво, а також ефективно розміщують приватні інвестиції, відсутні або повільно еволюціонують. Фінансові системи залишаються слабкими, надзвичайно мало ресурсів мобілізується та інвестується в потрібні сектори економіки. Ринкові сигнали відсутні або деформовані. Ризики для інвесторів перевищують прийнятний рівень. Низький рівень доходів на капітал та високий ризик сприяють відпливу капіталу.

Якщо ж створити певні інституційні умови підприємництва (бути чесними, відповідальними, не організувати злочинних схем у веденні бізнесу), тобто зменшити податки, отримати чесний, професійний високооплачуваний бюрократичний апарат, який повністю виконує суспільні, а не приватні злочинні функції, додатково до цих умов створити соціальну, транспортну, виробничу інфраструктуру, то можна очікувати значного припливу інвестицій в основний капітал. Це механізм успіху, коли якісні інститути дорожчі за матеріальну складову, чесність набагато дорожча за грошовий капітал, який може бути частково відсутній.

Ще один важливий висновок можна зробити з аналізу реформування посттоталітарних держав. Коли національний культурний та етнічний дух пронизує створення інститутів приватної власності, відносин між роботодавцями, профспілками та урядом, формування державної еліти (Чеська Республіка, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Японія, Німеччина), високі темпи інвестицій та економічного зростання гарантовано.

Таблиця 2

Оцінка напрямів впливу інституційних показників на інвестиції в Україні на основі тесту Грейнджера

Напрями впливу	F-статистика	Ймовірність
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня контролю за корупцією	0,18153	0,83607
Зміна рівня контролю за корупцією не є причиною зміни рівня інвестицій	6,17026	0,01306
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня ефективності урядування	0,64988	0,53826
Зміна рівня ефективності урядування не є причиною зміни рівня інвестицій	1,48193	0,26317
Зміна рівня політичної стабільності не є причиною зміни рівня інвестицій	1,74869	0,21254
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня політичної стабільності	0,06964	0,93307
Зміна рівня якості державного регулювання стабільності не є причиною зміни рівня інвестицій	5,15591	0,02246
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня якості державного регулювання	0,97388	0,40354
Зміна рівня забезпечення верховенства права не є причиною зміни рівня інвестицій	2,87140	0,09273
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня забезпечення верховенства права	1,52196	0,25475
Зміна рівня свободи слова та виборів не є причиною зміни рівня інвестицій	0,11076	0,89599
Зміна рівня інвестицій не є причиною зміни рівня свободи слова та виборів	3,70497	0,05329

Джерело: розрахунки автора

Список використаних джерел:

1. Біленко Ю.І., Вандузер Е., Мол. К. Економіка прямих іноземних інвестицій і міжнародна торгівля (Розділ 15). Комерційна дипломатія: торговельна політика і право. Львів: Астролябія, 2006. С. 303–333.
2. Біленко Ю.І., Мальський М.З. Інвестиційна політика в Європейському Союзі та перспективи для України. Науковий вісник Дипломатичної академії. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 23. Ч. III. С. 114–121.
3. Dixit A. The Making of Economic Policy. Cambridge, MA: MIT Press, 1996.
4. Easterly W. National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. Handbook of Economic Growth / ed. Ph. Aghion, S.N. Durlauf. Amsterdam: Elsevier, 2005. P. 1015–1059.
5. Official website of The International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/en/data>.
6. Official website of The United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds>.
7. Official website of The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org>.
8. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. CEPR Discussion Paper. 2004. № 4767. Centre for Economic Policy Research, London.
9. Yusuf S. Development economics through the decades: a critical look at thirty years of the world development report. Washington: The World Bank, 2009. 189 p.

**ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА, ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация. В статье исследованы проблемы формирования основного капитала в экономике Украины в 1992–2016 годах. Определено влияние прямых иностранных инвестиций на инвестиции в основной капитал. При помощи VAR-моделирования определена величина изменений экономического роста, которая объясняется изменением величины ПИИ за весь исследуемый период, а также период подъема (2000–2008 годы) и посткризисный период (2009–2016 годы). Определено влияние институциональных факторов (база данных WGI) на величину инвестиций в Украине с помощью теста Грейнджера.

Ключевые слова: основной капитал, прямые иностранные инвестиции, экономический рост, VAR-моделирование, экономика Украины

**CAPITAL FORMATION, FOREIGN DIRECT INVESTMENT
AND ECONOMIC GROWTH OF UKRAINIAN ECONOMY**

Summary. The problems of creating of the fixed capital in Ukrainian economy for 1992–2016 were investigated. The impact assessment of the foreign direct investment on the fixed capital investment was done. Using VAR-modelling variance decomposition of economic growth was done, the share of FDI in explaining economic growth for period of investment boom (2000–2008) and for post crisis period (2009–2016) was estimated. Using data set WGI we estimate the influence of institutional factors on the investment by Granger test.

Key words: fixed capital, foreign direct investment, economic growth, VAR-models, Ukrainian economy.

УДК 336.051

Бодрецький М. В.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Bodrets'kyj M. V.

*Ph.D. in Economics, doctoral student
Kyiv Taras Shevchenko National University*

ПРІОРИТЕТНІСТЬ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ В РІЗНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до визначення пріоритетності методів управління в різних умовах для досягнення позитивних результатів під час здійснення господарської діяльності підприємств та установ України. Особлива увага приділена питанням застосування відповідних методів управління в кризових умовах.

Ключові слова: управління, методи управління, еволюція методів управління, механізми управління, пріоритетність методів управління, ефективні методи управління.

Вступ та постановка проблеми. Проблема визначення ефективних методів управління завжди була актуальною. Якщо в період розвитку планової моделі економіки спектр методів управління, що застосовується, був більш регламентованим та однорідним, то сьогодні набір

методів управління, що використовується на практиці, є досить невизначеним [1; 2].

Методи управління організацією, як з'ясувалось у ході недавніх досліджень, є досить туманним поняттям навіть для фахівців [3]. Більшість економістів, які

не розглядали методи управління більш глибоко (в ході проведення досліджень або під час навчання), не мають системного розуміння сутності цього поняття, тому плутають методи та інструменти, не знайомі з класифікацією методів управління, не можуть обґрунтувати пріоритетність застосування тих чи інших методів (або їх комбінацій) у різних економічних умовах. При цьому є сенс визнати, що розподіл управлінських дій на методи, прийоми, інструменти та подібні класифікаційні групи й рівні має досить умовний характер, а якогось загальноприйнятого канону немає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методології управління розглядалися низкою науковців. Однак більшість науковців не виділяє методологічні засади в окремий елемент і розглядає питання методології управління в рамках своїх досить різноманітних досліджень. Так, А.А. Серікова [4], Т.В. Счастлива, М.В. Дюпина [5] приділили увагу питанням саме методології. А.В. Гречко [6], В.В. Коваленко, Д.О. Ненад, Л.О. Примостка розглядали методологію управління як елемент у ході проведення своїх досліджень.

Метою роботи є визначення та класифікація наявних методів управління і пріоритетності застосування різних методів у різних ситуаціях.

Результати дослідження. Методи управління – це набір засобів (способів, інструментів) впливу на об'єкт управління для досягнення встановлених цілей. Розподіл методів управління за способами впливу наведено на рис. 1.

До інструментарію адміністративно-розпорядчих методів відносяться такі засоби управлінського впливу, як накази та розпорядження. Чіткі вказівки, що базуються на обов'язковості виконання управлінських команд, притаманні саме цьому методу управління. Метод може мати відмінності в різних структурах. Так, він може застосовуватися в умовах жорсткого регламентування, гнучкого реагування, встановлення загальних задач, завдання діапазонів можливих меж діяльності. Адміністративно-розпорядчі методи базуються зазвичай на нормативній системі, як на зовнішній (наприклад, законодавство країни), так і на внутрішній (наприклад, система правил, процедур, стандартів та положень організації), якою часто встановлено також засоби адміністративного впливу за невиконання управлінських команд. Часто нормативні системи передбачають як покарання, так і заохочення, що є елементом, який більше притаманний економічним методам управління.

На практиці адміністративно-розпорядчі методи управління застосовуються у вигляді досить чітких завдань (закріплених у вигляді наказів, розпоряджень тощо). Завдання надаються безпосереднім виконавцям (можуть мати ступеневу структуру), під час встановлення та виконання завдань виконавці мають обмежену (а зазвичай і мінімальну) свободу щодо їх виконання.

До переваг адміністративно-розпорядчих методів можна віднести чіткість наданих завдань, можливість

використання персоналу досить не високої кваліфікації, наявність механізму оцінювання та обліку дій виконавців. До недоліків відносяться такі риси методу, як пригніченість особистої ініціативи виконавця, відсутність розуміння цілей та принципів роботи організації загалом (не обов'язково, але досить часто), недостатність взаємопов'язаності між управлінськими командами та реальними можливостями виконавців.

Економічні методи управління принципово відрізняються від адміністративно-розпорядчих. До їх інструментарію входить практично єдиний засіб, а саме матеріальне заохочення. Найбільш чітко економічні методи управління виявляються під час відрядної (договірної) оплати праці, коли отримане матеріальне заохочення прямо пропорційне обсягу виконаної роботи [7].

Безсумнівно, сильною стороною економічних методів є їх потужна стимулююча сила, адже кожний виконавець має прямий зиск з результатів його діяльності саме в ролі виконавця. До слабкої сторони економічних методів управління можна віднести суб'єктивність оцінювання результатів, досягнутих виконавцями, з боку управляючого суб'єкта (що зустрічається досить часто і виражається у навмисному заниженні фактично досягнутих результатів), наявність стимулів до завищення під час звітування результатів виконання завдань з боку виконавців (приписки, маскування неякісного виконання завдань тощо), необхідність постійного контролю якості впливу (перевищення або заниження розміру заохочення має чіткі демотивуючі властивості), наявний стимул до зловживань та імітаційних дій з боку виконавців.

Соціально-психологічні методи управління базуються на залученні виконавців у процеси та їх добровільному і щирому прагненню до виконання завдань найбільш швидким та якісним чином. Соціально-психологічні методи управління можуть застосовуватись під час досягнення досить високої культури управління та морально-етичної розвиненості виконавців. Хоча є приклади застосування соціально-економічних методів управління без обов'язкового досягнення високого рівня залучення та розвитку виконавців, такі методи все одно передбачають формування у виконавців чіткої впевненості у важливості для них результатів діяльності та їх особистої необхідності для досягнення позитивних результатів [8].

На рис. 2 представлено загальні тенденції (тренд) у змінності методів управління в історичній ретроспективі.

З рис. 2 бачимо, що загальна історична тенденція спрямовує генезис методів управління від адміністративно-розпорядчих до соціально-психологічних. Це легко простежити за суспільно-економічними формаціями. Відповідно до К. Маркса та Ф. Енгельса, на стадії цивілізації людство по черзі проходить рабовласницьку (класичну античну), феодальну та буржуазну (капіталістичну) суспільно-економічні формації з перспективою переходу до соціалістичної (комуністичної) [9]. Хоча періодизація історії досі є дискусійним питанням, більш-менш узагальненим підходом до еволюції суспільно-економічних

формацій є така п'ятиступенева модель: первіснообщинна – рабовласницька – феодальна – капіталістична – комуністична (формації).

За первіснообщинної формації управлінські процеси загалом могли бути замкненими в невеличких групах людей і більш чітко виявлятися за якимось критичних (кризових) ситуаціях. При цьому керуючий процесом (лідер) частіше за все використовував більше

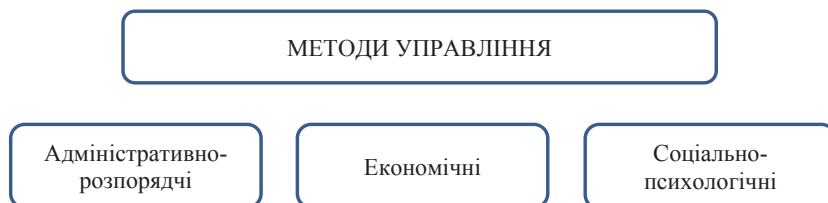


Рис. 1. Методи управління

Джерело: підготовлено автором

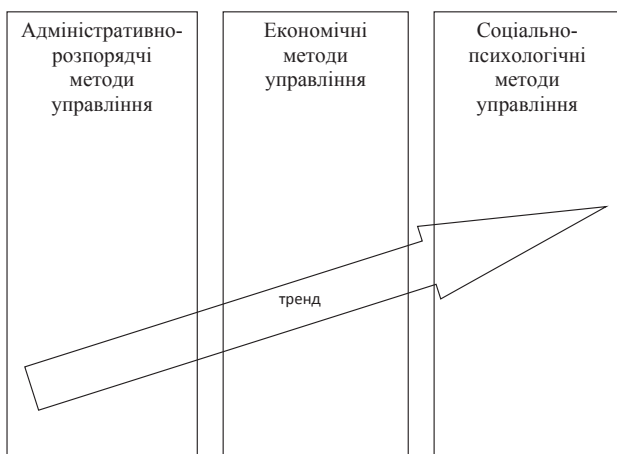


Рис. 2. Зміна методів управління в історичній ретроспективі

Джерело: підготовлено автором

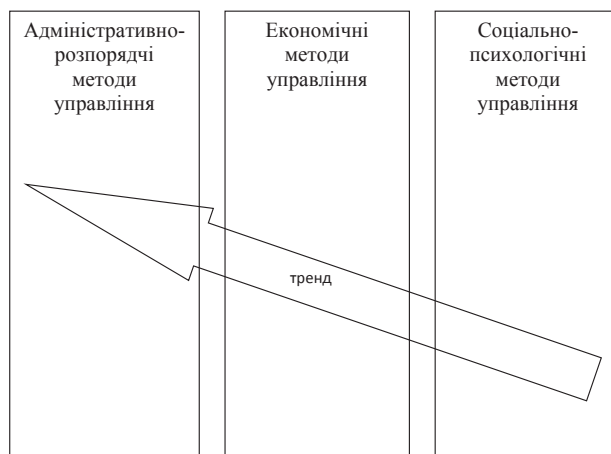


Рис. 3. Зміна тенденцій застосування методів управління в кризових умовах

Джерело: підготовлено автором

адміністративно-розпорядчі методи управління. За рабовласницької формації адміністративно-розпорядчі методи управління усталилися. Феодальна формація лише розвинула адміністративно-розпорядчі методи управління. Капіталістичний спосіб виробництва і, відповідно, формація відкрили широкі перспективи економічних методів управління. Подальший розвиток капіталістичної формації та соціалістичної (комуністичної) формації приніс розвиток соціально-психологічних методів управління.

Тут потрібно зробити застереження, що в академічно чистому вигляді жодний з методів управління в реальному житті не зустрічається. У будь-які часи, в будь-яких формаціях, галузях, країнах і колективах мають місце всі методи управління. Більшість виконавців керується не тільки наказом, але й переконанням, не тільки економічною вигодою, але й відчуттям залучення. Під час дослідження мотивів виконавців з'ясується, що окремо методи управління діють досить обмежено. Для досягнення якісного управлінського впливу необхідно використовувати всі методи, в ідеалі повинні бути і чіткий наказ, і економічне заохочення, і психологічні установки (гордість за свою роботу, сором за неякісно виконану роботу тощо).

За рабовласницької формації застосовувались не тільки адміністративно-розпорядчі методи управління, але й економічні та соціально-психологічні методи управління. Крім того, за будь-якої формації адміністративно-розпорядчі методи управління не можуть бути загалом викреслені, бо вони задають чіткі та формалізовані напрями дій, без них хаотичність виконання управлінських розпоряджень неминуча.

Все це перш за все необхідно для розуміння відсутності розуміння поганих чи добрих, застарілих чи новітніх методів управління. Методами з різних категорій необхідно користуватись у відповідних ситуаціях, а розуміння загальних тенденцій в еволюції методів управління покликане допомогти в адекватному виборі дієвих методів у різних ситуаціях.

Тепер розглянемо тенденції превалювання методів управління у кризових ситуаціях. Як можна здогадатися,

у кризових ситуаціях всі методи управління використовуються також комплексно. Однак парадигма застосування методів управління у кризових умовах змінюється на протилежну тій, що спостерігається у звичайних умовах (рис. 3).

З рис. 3 видно, що у кризових умовах управлінці тяжіють до адміністративно-розпорядчих методів. Перш за все це пов'язане з необхідністю здійснення швидкого та чіткого впливу. Економічні методи зазвичай не можуть забезпечити чітких результатів за короткий строк. Соціально-психологічні методи застосовуються, однак їх результат теж менш прогнозований [10].

Як приклади зміни парадигми застосування управлінських методів у кризових умовах можна назвати:

- дії урядів під час кризових ситуацій (права і свободи громадян дещо звужуються, створюються більш чіткі законодавчі та розпорядчі документи, впроваджується більш суворий контроль виконання управлінських рішень);
- дії регуляторів фінансових ринків під час управління курсом національної валюти (вільне котирування курсів скасовується, вводиться обов'язковий продаж валютних надходжень суб'єктів господарювання);
- дії керівництва підприємств за погіршення ситуації (видаються більш чіткі накази та розпорядження, відміняється дія систем мотивації, підвищується контроль за виконавською дисципліною).

Висновки. Принципи класифікації та систематизації методів управління, використані в ході дослідження, можуть бути застосовані у практичній діяльності. Всі управлінці, як на рівні країни, так і на рівні організації, потребують більш чіткого усвідомлення того, які методи управління більш пріоритетні в тій чи іншій ситуації. Найбільш гострим це питання постає під час управління установами в умовах кризи. Так, опинившись у кризовій ситуації, менеджер не має часу на експерименти й уточнення дієвості методів управління, що ним застосовуються. Стаття дає чіткі практичні вказівки, якими методами слід скористатися перш за все, а які необхідно застосовувати як додаткові.

Список використаних джерел:

1. Примостка Л.О. Управління кредитним ризиком банків в умовах економічних дисбалансів. Фінанси, облік та аудит. 2017. С. 150–163.
2. Коваленко В.В., Ненад Д.О. Методи управління кредитним ризиком та їх місце у забезпеченні платоспроможності банків. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 3 (8). С. 270–274.

3. Бодрецький М.В. Практичні методи управління банківськими установами: практика застосування. Modern Economics. 2018. № 7. С. 32–40. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/practical-methods-of-banking-management-application-in-practice>.
4. Счастливая Т.В., Дюпина М.В. IRBAA (Базель II): Преимущества и недостатки методологии. Вестник томского государственного университета. 2012. № 1 (17). С. 122–128.
5. Серікова А.А. Методичний інструментарій антикризового управління підприємствами машинобудівного комплексу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 73–77.
6. Гречко А.В. Економіка підприємства / ред. П.В. Круш. Київ, 2018. 137 с.
7. Лукашевич В.М., Хомич С.А. Винагорода як суттєвий чинник змісту концепції управління персоналом. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2017. № 4 (61). С. 54–66.
8. Петруня Ю.Є. Оптимізація систем управління в умовах економічної глобалізації. Дніпро: Ун-т мит. справи та фінансів, 2018. 182 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд., Москва, 1955–1961.
10. Олешко А.А. Програмно-цільовий підхід до антикризового управління фінансовими корпораціями. Економіка та держава. 2018. № 6. С. 25–27.

ПРИОРИТЕТНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к определению приоритетности методов управления в различных условиях для достижения положительных результатов при осуществлении хозяйственной деятельности предприятий и учреждений Украины. Особое внимание уделено вопросам применения соответствующих методов управления в кризисных условиях.

Ключевые слова: управление, методы управления, эволюция методов управления, механизмы управления, приоритетность методов управления, эффективные методы управления.

PRIORITY OF MANAGEMENT METHODS IN DIFFERENT CONDITIONS

Summary. In the article there have been considered the scientific and methodological approaches to determining the priority of management methods in various conditions for achieving positive results in the implementation of economic activities of enterprises and institutions of Ukraine are considered. Particular attention is paid to the application of appropriate management methods in crisis conditions.

Key words: management, management methods, evolution of management methods, management mechanisms, priority of management methods, effectiveness of management methods.

УДК 338.48(4/8)

Бондар Ю. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки, права та туризму
Льотної академії Національного авіаційного університету*

Чепляка К. О.

*магістрант факультету менеджменту
Льотної академії Національного авіаційного університету*

Bondar Yu. A.

*PhD in economic,
Department of management, economics law, and tourism
Flight Academy National Aviation University*

Chepliaka K. O.

*Magistrate, faculty of management
Flight Academy National Aviation University.*

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до функціонування комерційної діяльності туристичних підприємств в умовах глобалізації. Досліджено комерційну діяльність туристичних підприємств в умовах зовнішньоекономічної діяльності. Окреслено складові комерційного середовища здійснення зовнішньоекономічної діяльності туристичними підприємствами та рівні глобалізації у сфері туризму. Визначено основні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства. Охарактеризовано структуру комерційної діяльності в туризмі.

Ключові слова: комерційна діяльність, туристичні підприємства, глобалізаційні процеси, зовнішньоекономічна діяльність, туризм.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, зокрема ринок туристичних послуг. Відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків, з іншого боку. Водночас сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн із нижчою конкурентоспроможністю національних підприємств, несформованими ринковими механізмами та недоконалою державною туристичною політикою.

Розбудова України у сфері комерційної діяльності туристичної галузі, яка б успішно інтегрувалась до міжнародних туристичних взаємовідносин, є одним з провідних напрямів економіки країни. Сприятливі умови для формування національного ринку конкурентоспроможних туристичних послуг мають створюватися державою на підставі нових механізмів господарювання та в умовах відкритої економіки. Успішний бізнес у туристичній діяльності залежить перш за все від грамотного управління виробничо-комерційної діяльності, тобто від економічно обґрунтованої продуктової (виробничої) програми виробництва та реалізації специфічного товару в туризмі, а саме туристичного продукту, окремих туристичних послуг.

Процес прискорення розвитку туризму має відбуватися в нерозривному зв'язку з утвердженням сталих економічних відносин. Міжнародний досвід свідчить про те, що саме ринок є найсприятливішим економічним середовищем для функціонування туристичних підприємств. Тому не втрачає актуальності питання управління комерційною діяльністю на туристичних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління комерційною діяльністю підприємств у туристичній сфері присвячено досить багато досліджень і публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, які розкривають різні аспекти наявної проблематики. У нашому дослідженні ми зосередили увагу на працях таких вчених, як Р.І. Балашов [1], Б.З. Воробйов [2], Л.І. Гонтаржевська [3], Т.А. Городня [5], М.П. Мальська [6], Г.І. Михайліченко [7]. Теоретико-методологічні дослідження проблем ринку туристичних послуг посіли важливе місце в економічній науці. Проте із загостренням конкуренції на світових ринках послуг, їх глобалізацією виникає потреба поглибленого вивчення низки аспектів формування, функціонування та розвитку комерційної діяльності туристичних підприємств.

Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до функціонування комерційної діяльності туристичних підприємств в умовах глобалізації. Головними завданнями дослідження є ознайомлення з комерційною діяльністю туристичних підприємств в умовах зовнішньоекономічної діяльності, визначення основних їх чинників, характеристика структури комерційної діяльності в туризмі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, зокрема світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків,

з іншого боку. Водночас сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання.

Глобалізація має багаторівневий характер. На світовому рівні глобалізація у сфері туризму виявляється через зростаючу економічну взаємозалежність країн та міжнародних регіонів, переплетіння їх туристично-господарських систем. Все більше зростає рівень інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств з різних держав, світовий ринок туристичних послуг стає ціліснішим. Окремі держави навіть поступово втрачають свої функції щодо управління туристичною діяльністю національних підприємств на зовнішніх ринках на користь зовнішнього контролю наднаціональних органів [4, с. 117].

На національному рівні глобалізація у сфері туризму виявляється у зростанні рівня відкритості національних туристичних ринків, зростанні частки зовнішньоторгового обігу у загальному обсязі виробництва туристичних послуг, збільшенні обсягів залучених у туристичне господарство іноземних інвестицій, зростанні обсягів міжнародних платежів. Глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими та середніми доходами. Головне завдання таких країн полягає в мінімізації вразливості щодо зовнішніх небезпечних впливів, а також залежності від іноземних інвесторів. Такі країни «відчувають гостру нестачу капіталу, інституцій, господарської інфраструктури, економічних рішень, необхідних для реалізації наявних можливостей» [3, с. 54].

Для здійснення успішної економічної діяльності в сучасних умовах значного загострення конкуренції, глобалізації та регіоналізації господарських зв'язків туристичним підприємствам недостатньо володіти факторами виробництва. Їх міжнародні конкурентні переваги залежать також від того, в якому середовищі вони функціонують. При цьому туристичні підприємства повинні бути не тільки інформованими про зовнішнє середовище, але й вміти його аналізувати, оцінювати та враховувати у своїй діяльності.

Важливою складовою комерційного середовища здійснення зовнішньоекономічної діяльності туристичними підприємствами є правові передумови, а саме сукупність міжнародних конвенцій, договорів; чинне національне законодавство країни у сфері туризму; двох- і багатосторонні міжурядові угоди і договори; міжнародні угоди окремих туристичних підприємств, що регулюють їх відносини з іноземними партнерами. Істотною умовою, що може як активізувати, так і гальмувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності туристичної галузі країни, є стан міжнародного та національного законодавства. Перетворення туризму на потужну галузь світової економіки викликало потребу максимальної уніфікації національних законодавств у цій сфері, а також усунення перешкод на шляху міжнародної торгівлі туристичними послугами, зокрема спрощення візового режиму, митних процедур, удосконалення режиму перетину кордонів.

Комерційна діяльність в міжнародному туризмі виступає не тільки як джерело надходження прибутків для продавців та задоволення духовних і фізичних потреб покупців, але й як зв'язуюча ланка між країнами, міжнародними регіонами, діловими колами різних держав, джерелом поширення інформації про них на зовнішніх ринках. Туристичні господарства практично всіх країн

світу так чи інакше залучаються до процесу глобалізації. Спостерігається тенденція до формування глобальної цивілізації зі спільними уподобаннями, цінностями та суспільною свідомістю, не останню роль у поширенні яких відіграє туризм.

Згідно з чинним законодавством України зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) визначається як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [8]. Комерційна діяльність у зовнішньоекономічній діяльності є такою формою господарювання, яка виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до багатоетапного циклу економічних відносин різнонаціональних суб'єктів. Тому зовнішньоекономічна діяльність в туризмі має істотний вплив на розвиток національної економіки загалом та її галузей і регіонів зокрема. Зовнішньоекономічний сектор національної економіки є своєрідним індикатором, що показує ступінь залучення конкретної галузі країни чи регіону до міжнародного поділу праці, відображаючи рівень відповідності національних показників світовим стандартам.

Комерційна діяльність – це сумарна діяльність продавця та покупця. Метою комерційної діяльності в туризмі є отримання прибутку від продажу туристичних послуг одним суб'єктом туристичної діяльності іншому. При цьому слід враховувати, що в кожного суб'єкта туристичного ринку є своя мета (отримання максимальної вигоди), а в них – спільний компонент. Проміжні цілі визначають певні завдання суб'єктів туристичної діяльності. Продавець (туристична фірма) та покупець (клієнт) – це суб'єкти комерційної діяльності в туризмі, і вони представлені конкретними людьми, групами людей, організаціями. Мотив – це сукупність внутрішніх спонукань до людської (туристичної) активності, яка заснована на усвідомлених чи неусвідомлених туристичних потребах, інтересах, бажаннях, ціннісно-статусних орієнтаціях. Діяльність (туристична активність) людини здійснюється під впливом низки мотивів, ранжованих за ступенем важливості на даний момент, але серед них завжди виділяється головний, домінуючий. Ресурси (матеріальні чи нематеріальні) охоплюють як економічні ресурси продавця та покупця, так і їхній інтелект та здібності, знання особливостей предмета комерції, а також психологічні особливості використання засобів комерції, тобто способів виконання комерційної діяльності в туризмі. Результат комерційної діяльності в туризмі може відповідати або не відповідати визначеній меті. Крім продажу або непродажу туру, результатом може бути задоволення чи незадоволення від спілкування, стрес, фрустрація, розвиток або деградація особистостей учасників.

Слід зауважити, що комерційна діяльність в туризмі визначається як соціально оцінювана взаємодія продавця (туристичної фірми) та покупця (клієнта), в ході якої виявляються їх особистісні особливості, провідні потреби та ставлення до навколишньої дійсності, що засновані на взаємній можливості отримання максимальної із суб'єктивної точки зору кожного учасника вигоди для кожного із суб'єктів у цій ситуації, а саме купівлі-продажу певного турпродукту у певній турфірмі.

Якщо розглядати комерційну діяльність у туризмі з точки зору продавця (туристичної фірми), то залежно від низки причин (вибір стратегії продажу, особливості соціокультурного середовища, організаційна культура туристичної фірми тощо) продавець може здійснити процес продажу по-різному, розглядаючи його як управління

поведінкою покупця; консультування клієнта; презентацію; ефективну комунікацію.

Продаж турпослуги як управління поведінкою клієнта передбачає вибір такої стратегії продавця, за якої останній може максимально передбачити поведінку покупця та діяти згідно зі своєю метою про те, як найвигідніше продати тур.

Слід зазначити, що через зовнішньоекономічні відносини відкривається можливість експортувати такі товари та послуги, які інакше не могли б знайти збуту на зовнішньому ринку. Туризм, зокрема, є «єдиним каналом продажу за валюту таких послуг, як розміщення в готелях, харчування у ресторанах, транспортні послуги, екскурсії, відвідування театрів, музеїв, картинних галерей» [7].

Щодо комерційної діяльності в зовнішньоекономічних умовах туристичного підприємства, то основною метою є надання різних туристичних послуг і продаж товарів туристичного попиту іноземним туристам в країні базування та вітчизняним туристам за кордоном. Заходами з її реалізації виступають проведення переговорів та укладання контрактів з первинними виробниками туристичних послуг, зокрема готелями, ресторанами, музеями, транспортними організаціями, а кінцевим результатом є отримання прибутків туристичними підприємствами та задоволення культурних, ділових та інших потреб споживачів туристичних послуг.

Загалом комерційна діяльність в зовнішньоекономічних умовах туристичних підприємств є важливим джерелом надходження валюти. Тут варто зазначити, що разом з контрактними надходженнями валюти від туристичної діяльності («невидимий експорт») існує ще й «внутрішній експорт», тобто купівля за валюту іноземними туристами сувенірів та інших товарів на внутрішньому ринку за роздрібними цінами.

Важливим аспектом управління комерційною діяльністю в умовах ЗЕД туристичних підприємств за умов глобалізації є адекватна, реалістична оцінка факторів та безпеки її здійснення. Поширеним методом оцінювання чинників здійснення ЗЕД туристичними підприємствами є PEST-аналіз, що передбачає аналіз політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів. Але його універсальність є одночасно і перевагою (можливість зіставлення з іншими сферами господарської діяльності), і недоліком (недостатність врахування специфіки ЗЕД в туризмі).

Всесвітня туристична організація факторами розвитку міжнародного туризму визначає демографічні та соціальні зміни, економічний та фінансовий розвиток, розвиток торгівлі, стан транспортної інфраструктури, засоби інформаційного забезпечення.

Всю сукупність чинників, які впливають на характер та особливості зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств за умов глобалізації, можна розділити на дві групи, а саме зовнішні та внутрішні. Схема структури чинників ЗЕД туристичного підприємства представлена на рис. 1 [4, с. 121].

Зовнішні чинники ЗЕД туристичних підприємств – це зовнішні по відношенню до діяльності туристичних підприємств умови господарювання, середовище розвитку туристичного бізнесу. Вони пов'язані з діяльністю транснаціональних корпорацій, міжнародних організацій, державних органів, іноземних та вітчизняних конкурентів, кон'юнктурою ринку. Внутрішні чинники – це внутрішні фактори, що безпосередньо пов'язані з туристичною діяльністю підприємства. Зовнішні чинники можна поділити на 124 глобальні та національні (прямого й опосередкованого впливу), внутрішні – на об'єктивні та суб'єктивні [4, с. 125].

Глобальними зовнішніми чинниками є ситуація на світовому ринку туристичних послуг, рівень розвитку процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації у сфері туризму, вплив регіональних інтеграційних процесів, науково-технічного прогресу, а також політична ситуація у світі та в межах туристичних регіонів, глобальні економічні кризи, екологічні катастрофи тощо. Глобальні зовнішні чинники загалом однаково впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств різних країн світу та міжнародних регіонів. Під час оцінювання глобальних чинників ЗЕД туристичного підприємства передусім слід аналізувати ступінь відповідності її динаміки загальносвітовим тенденціям. Національні зовнішні чинники прямого впливу – це рівень стабільності національної нормативно-правової бази здійснення зовнішньоекономічної діяльності в туризмі, її відповідність світовим стандартам, ситуація на внутрішньому ринку туристичних послуг, а також особливості державної туристичної політики (зокрема, державна підтримка туризму, державне інвестування та кредитування розвитку туристичної інфраструктури, ступінь обмеження ввозу-вивозу валюти, в'їзду-виїзду громадян, митні формальності). Отже, національні зовнішні чинники прямого впливу безпосередньо визначають особливості правового та соціально-економічного середовища здійснення ЗЕД туристичного підприємства [3].

Комплексним показником, що характеризує внутрішні об'єктивні чинники, є зовнішньоекономічний потенціал туристичного підприємства, тобто рівень його готовності для здійснення ЗЕД, а саме рівень забезпеченості необхідними ресурсами та відповідність туристичних продуктів вимогам зовнішнього ринку.

На розвиток комерційної діяльності в умовах ЗЕД активно впливають кількісні та якісні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Їх зміст і характер різноманітні, адже є економічні, соціальні, організаційні, правові, зовнішньоекономічні, політичні чинники.

Зовнішні чинники впливу на комерційну діяльність в умовах ЗЕД мають макроекономічний характер. Фактично вони впливають на комерційну діяльність через умови й режими, які створюються для функціонування внутрішнього ринку.

Значний вплив на комерційну діяльність мають внутрішньо фірмові чинники. Створення власних зовнішньоекономічних служб на туристичному підприємстві є виправданим, якщо у загальному обсязі його господарської діяльності частка експортно-імпорتنих операцій є значною; якщо зовнішньоекономічні операції здійснюються регулярно; якщо туристичні продукти підприємства мають високий рівень конкурентоздатності або є унікальними, ексклюзивними за своїми характеристиками; якщо на відповідному сегменті світового ринку рівень конкуренції є невисоким; якщо на підприємстві є достатня кількість кваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності. Інакше виправданим є використання вітчизняних або закордонних посередників, які

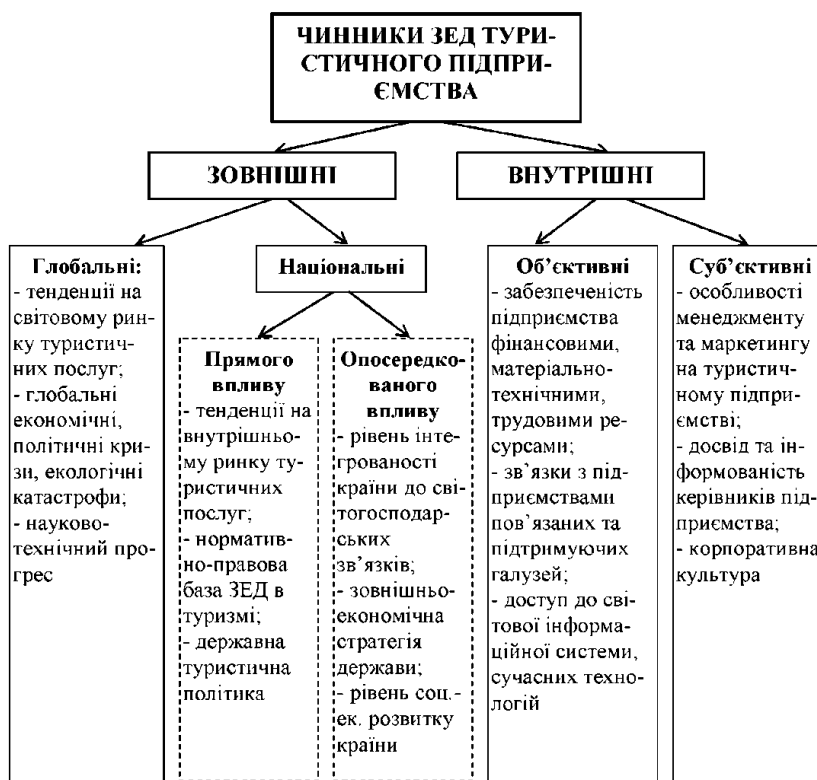


Рис. 1. Чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства

забезпечують підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій за рахунок кращого знання певного сегменту ринку туристичних послуг, наявності постійної клієнтури; зниження витрат на транспортні перевезення; скорочення термінів оформлення необхідних документів; забезпечення реклами; постачання оперативної та докладної інформації про зміни конкурентоздатності туристичних продуктів і ринкової кон'юнктури загалом, відомостей про реальних і потенційних конкурентів. Якщо туристичне підприємство виходить на зовнішній ринок з високим рівнем конкуренції, доцільніше звертатись до іноземних посередників, які добре знають місцевий ринок і мають на ньому своє місце. Діяльність туристичних підприємств на зовнішніх ринках далеко не завжди є стабільною, передбачуваною. Існує значна кількість факторів, передбачити вплив яких (особливо за умов глобалізації) наперед важко або навіть неможливо. У такому разі необхідно оцінювати ймовірність настання непередбачуваних ситуацій, а саме визначити рівень безпеки ЗЕД туристичного підприємства з урахуванням наслідків глобалізації світового господарства загалом та туристичної галузі зокрема.

Висновки. Таким чином, провівши дослідження комерційної діяльності підприємств у туристичній сфері, зазначаємо, що сучасні умови світових інтеграційних та глобалізаційних процесів і важливість забезпечення розвитку туристичної галузі вимагають врахування управлінських рішень організаційних структур не лише на загальнодержавному та регіональному рівнях, але й в рамках транскордонного співробітництва та участі в європейських та світових організаціях. Такий системний розвиток туристичних зв'язків є ефективним механізмом інтеграції нашої країни в міжнародну спільноту, розвитку національної економіки та культури.

Список використаних джерел:

1. Балашова Р.І. Організація діяльності туристичного підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 184 с.
2. Воробійов Б.З., Локтев Е.М., Плетень Ю.І. Основи комерційної діяльності. Київ: ВЕУ, 2004. 388 с.
3. Гонтаржевська Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств туристичного бізнесу в структурі світового ринку послуг. Збірник наукових праць. 2004. Вип. 44. С. 177–185.
4. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні: навчальний посібник. Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. 180 с.
5. Городня Т.А., Щербак А.Ф. Економіка туризму: теорія і практика: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2012. 436 с.
6. Мальська М.П., Рутинський М.Й., Білоус С.В., Мандюк Н.Л. Економіка туризму: теорія та практика: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 544 с.
7. Михайліченко Г.І. Удосконалення технологій створення туристичного продукту. Вісник КДТЕУ. 2000. № 2. С. 41–50.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-12 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к функционированию коммерческой деятельности туристических предприятий в условиях глобализации. Исследована коммерческая деятельность туристических предприятий в условиях внешнеэкономической деятельности. Определены составляющие коммерческой среды осуществления внешнеэкономической деятельности туристическими предприятиями и уровни глобализации в сфере туризма. Определены основные факторы внешнеэкономической деятельности туристического предприятия. Охарактеризована структура коммерческой деятельности в туризме.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, туристические предприятия, глобализационные процессы, внешнеэкономическая деятельность, туризм.

COMMERCIAL ACTIVITY OF TOURIST ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary. The article considers the main approaches to the functioning of commercial activities of tourist enterprises in the context of globalization. Familiarized with the commercial activities of tourist enterprises in the context of foreign economic activity. The components of the commercial environment for the implementation of foreign economic activities by tourism enterprises and the level of globalization in the sphere of tourism are determined. The main factors of foreign economic activity of the tourist enterprise are determined. Characterized the structure of commercial activity in tourism.

Key words: commercial activity, tourist enterprises, globalization processes, foreign economic activity, tourism.

Бублик М. І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Жук Л. В.

*кандидат технічних наук, доцент,
начальник науково-дослідної частини
Національного університету «Львівська політехніка»*

Дрималовська Х. В.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Bublyk M. I.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Professor of Department of management and international business
National University "L'viv Polytechnic"*

Zhuk L. V.

*PhD in Technical, Associate Professor,
Chief of the research department
National University "L'viv Polytechnic"*

Drymalov's'ka Kh. V.

*PhD in Economics,
Assistant of Department of management and international business
National University "L'viv Polytechnic"*

ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті наведено характерні особливості класичних моделей закладів вищої освіти. Розглянуто міжнародний та вітчизняний досвід формування стратегій розвитку освітніми установами. Проаналізовано основні засади формування стратегії розвитку закладів вищої освіти. Встановлено взаємозв'язок стратегії розвитку, конкурентних переваг та конкурентної позиції освітніх закладів. Сформовано етапи процесу формування стратегії закладів вищої освіти.

Ключові слова: глобалізація, стратегія, заклади вищої освіти, конкурентна позиція, конкурентні переваги.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних глобалізаційних умовах важливу роль відіграє якісна підготовка фахівців закладами вищої освіти (ЗВО). Це обумовлене насамперед тим, що випускники ЗВО формують ринок праці, який створює перспективні напрями економічного розвитку України. Тому становлення ЗВО як конкурентних освітніх, наукових, інноваційних осередків постає першочерговим завданням їх керуючої системи управління. Вирішення цього завдання пов'язане з формуванням ефективної стратегії розвитку. Стратегія розвитку дасть змогу визначити нові та посилити наявні сильні сторони ЗВО з метою ідентифікації перспективних напрямів діяльності в майбутньому, що забезпечить їх конкурентоспроможність на світовому, регіональному та національному ринках освітніх послуг, а також підвищить їх позиції у вітчизняних та міжнародних рейтингах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні засади формування стратегії розвитку ЗВО (сутність та значення стратегії, основні складові стратегій, етапи формування стратегії) описані в наукових працях таких вчених, як, зокрема, О.В. Марухленк, О.М. Ляшенко, О.І. Кравченко, С.Г. Натрошвілі, С.Л. Пакулін. Вивчення міжнародного досвіду формування стратегії ЗВО здійснювалось на основі дослідження діяльності Оксфордського університету, Кембриджського університету та Каліфорнійського технологічного інституту.

Метою роботи є створення етапів процесу формування стратегії розвитку ЗВО на основі дослідження наукових праць, вітчизняного та міжнародного досвіду діяльності провідних університетів, окреслення сутності та структурних елементів цих етапів.

Результати дослідження. Для зміцнення конкурентної позиції ЗВО на ринку освітніх послуг національного та міжнародного рівнів важливу роль відіграє їх стратегія розвитку. Загалом стратегія означає напрям розвитку організації з метою виконання місії та досягнення цілей [1]. Розроблення та реалізація стратегії розвитку ЗВО можна вважати результатом застосування стратегічного управління. Стратегічне управління передбачає виконання таких етапів, як прийняття рішення про розроблення стратегії; формування стратегії; реалізація стратегії; контроль та моніторинг; перегляд стратегії [2].

В науковій праці [3] зазначено, що стратегія розвитку ЗВО забезпечує формування їх конкурентних переваг. Конкурентні ж переваги таких установ визначають їх конкурентну позицію на вітчизняному та міжнародних ринках освітніх послуг. Як бачимо, відстежується взаємозв'язок між стратегією ЗВО, їх конкурентними перевагами та конкурентною позицією (рис. 1).

Процес розроблення стратегії розвитку ЗВО є надзвичайно складним, оскільки потребує використання значних зусиль, творчих навиків, стратегічного мислення на всіх рівнях управління. Сутність стратегії розкривають

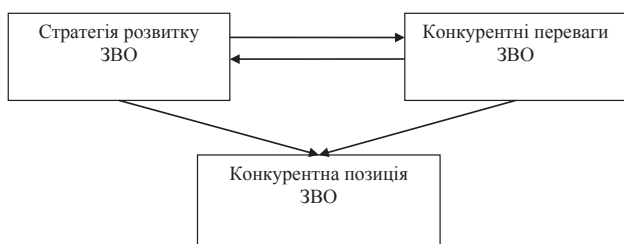


Рис. 1. Взаємозв'язок стратегії розвитку, конкурентних переваг та конкурентної позиції ЗВО

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [3]

через її значення для вказаних установ, тобто стратегію визначають інструментом прогнозування майбутнього стану ЗВО з урахуванням вимог суспільства. Стратегію розглядають як певну модель реакції ЗВО на мінливість зовнішнього середовища. Крім того, стратегія є способом ідентифікації ЗВО серед конкурентів [4].

Конкурентне середовище націонале освітні установи на розроблення стратегій, які зосереджені на реалізації принципу максимізації їх наявних та можливих конкурентних переваг. Стратегія ЗВО виступає інструментом визначення основних цілей та способів їх досягнення з урахуванням конкурентного статусу, етапів розвитку тощо, віддзеркалюючи особливості національної економіки. Функціонує в ринковому середовищі, ЗВО є диверсифікованою організацією, яка надає освітні та інші послуги. Сутність діяльності таких установ розкривають їх особливості, такі як виконання ролі виконавців державної освітньої політики, реалізація принципу комерційного успіху, використання різних програм фінансування з метою реалізації основної діяльності [5].

Особливості застосування стратегічного управління освітніми установами в різних країнах різняться. Такі відмінності зумовлені насамперед особливостями вищої освіти, які склалися в країнах під впливом різноманітних чинників, зокрема економічних, політичних, культурних, релігійних. Загальновідомими класичними моделями ЗВО є німецька, англійська, американська, французька. Більш детальну характеристику цих моделей наведемо в табл. 1 [6].

Вищезазначені моделі визначають основні засади функціонування ЗВО, зокрема взаємодію викладачів і студентів, роль наукових досліджень в освітній діяльності, вплив державного сектору на вищу освіту, практичний характер отриманих знань. Однак жодна з цих моделей не є досконалою. Ці моделі мають як переваги, так і недоліки. Проте врахування позитивних особливостей вказа-

них моделей дасть змогу окреслити орієнтири ефективного застосування стратегічного управління.

Розглянемо міжнародний досвід формування стратегій розвитку освітніми установами на прикладі таких провідних університетів, як Оксфордський університет, Кембриджський університет та Каліфорнійський технологічний інститут. Ці ЗВО були нами вибрані на основі світового рейтингу "Times Higher Education". Згідно із зазначеним рейтингом у 2018 році в трійку найкращих університетів світового рівня увійшли Оксфордський університет (1 позиція), Кембриджський університет (2 позиція), Каліфорнійський технологічний інститут (3 позиція) [7].

Стратегічний план 2013–2018 років Оксфордського університету складається з таких підрозділів, як бачення, пріоритети, основні стратегії, способи реалізації стратегій. Бачення Оксфордського університету полягає в прагненні посісти провідне місце у сфері досліджень та освіти на світовому рівні, спираючись на історично закладені традиції та посилення академічної культури, в якій вагомий роль відіграють інновації. Університет ідентифікував два основні пріоритети стратегічного розвитку, а саме глобальне охоплення; мережеву взаємодію, комунікацію, міждисциплінарність. Глобальне охоплення має на меті активний обмін ідеями співтовариства Оксфордського університету та іншими університетами з метою забезпечення зовнішнього співробітництва. Наступний пріоритет стратегічного розвитку передбачає формування політики міждисциплінарного дослідження, що створить нові можливості навчання для студентів та аспірантів. Грунтуючись на вищевказаних пріоритетах, можемо сказати, що стратегії Оксфордського університету спрямовані на його здатність використовувати наявні сильні сторони та ділитися своїми знаннями зі світом. Стратегії цієї установи стосуються дослідження, освіти, працівників, розширення співпраці з бізнесом, галузями промисловості тощо. Засоби реалізації стратегій зводяться до створення кращих умов праці для студентів та колективу університету на основі значних капіталовкладень [8].

Кембриджський університет розробив низку стратегій по різних напрямках діяльності. Стратегії розміщені на відповідних веб-сайтах університету. Зосередимо свою увагу на стратегії навчання та викладання. У зазначеній стратегії викладені загальні пріоритети університету щодо особливостей навчання та викладання з акцентом на своєрідному характері взаємовідносин викладачів та студентів. Тобто викладачі та студенти є партнерами у навчанні. Стратегічні цілі університету полягають у підтримці стандартів своїх ступенів та інших кваліфікацій на конкурентоспроможному рівні; залученні видатних

Таблиця 1

Класичні моделі ЗВО [6]

№	Моделі ЗВО	Сутність моделей ЗВО
1	Німецька	Основна роль ЗВО полягає в нагромадженні та передачі необхідних знань, навчання випускника мислити, пізнавати явища й процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі. Відповідно до цієї моделі нові знання можна отримати завдяки здійсненню наукових досліджень.
2	Англійська	Діяльність ЗВО пов'язана з реалізацією практичних завдань. Крім того, освітня й наукова діяльність відокремлені одна від одної.
3	Американська	Розвиток суспільства можливий через виховання «інтелектуальної еліти». Викладачі та студенти повинні проводити наукові дослідження. Креативний потенціал осіб залежить від їх наукової творчості. Освітній заклад повинен навчити студентів застосовувати отримані знання на практиці.
4	Французька	Підготовка фахівців для державного сектору. Підготовка фахівців здійснюється відповідно до розроблених освітніх стандартів, що передбачає отримання відповідних знань, умінь, навичок. На освітню діяльність ЗВО впливає держава.

студентів з Великобританії та з-за кордону; наданні студентам можливості навчатися та розвивати свій потенціал заради свого майбутнього; вихованні майбутніх випускників-лідерів у вибраній ними галузі. Крім того, стратегія навчання та викладання інформує про підвищення рівня післядипломного навчання (магістерські, дослідницькі програми (удосконалення механізму фінансування можливостей розвитку студентів-дослідників)), необхідність інвестування в програмне забезпечення, що дасть доступ до навчальних ресурсів для студентів загалом та студентів з обмеженими можливостями зокрема [9].

Дізналися про бачення, місію, вплив Каліфорнійського технологічного інституту можна з його щорічника під назвою "This is Caltech 2018". Освіта ЗВО відрізняється складною навчальною програмою, тісною співпрацею з викладачами. Студенти Каліфорнійського технологічного інституту можуть брати участь у дослідженнях за допомогою різноманітних програм. Система управління університетом базується на трьох орієнтирах, таких як досконалист (професорсько-викладацький склад інституту удосконалює навчально-виховний процес на основі використання передового освітнього досвіду), амбіція (кардинальні перетворення, нововведення науковців часто супроводжуються ризиками), перспектива (визначення проблеми як перспективного напрямку з метою забезпечення найбільшого впливу наукових досліджень та технологічних відкриттів). У щорічнику описано також заняття студентів поза навчанням, надано інформацію про випускників цього закладу, зазначено подальші перспективи випускників після завершення навчання [10].

Аналізування стратегій розвитку вищевказаних провідних університетів світового рівня розкриває нам особливості їх змісту, структурних елементів. Як бачимо, кожен з цих університетів застосовує індивідуальний підхід до процесу формування стратегії, який вказує на сильні сторони та історично закладені традиції освітнього закладу. Переважно зміст стратегій розвитку вказаних освітніх закладів інформує про їх бачення, місію, стратегічні цілі, стратегічні напрями (дослідження, освіта, професорсько-викладацький колектив, спорт тощо), пріоритети стратегічного розвитку. У цих стратегіях значний акцент зроблено на взаємовідносини викладачів та студентів, розширення співпраці з бізнесом, відкритість до світу через обмін ідеями, досвідом.

Станом на 2018 рік з українських ЗВО до світового рейтингу "Times Higher Education" увійшли Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Львівський національний університет ім. Івана Франка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Національний університет «Львівська політехніка», Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка увійшов до групи «801–1000», решта університетів – «1001+» [6]. Структурними елементами стратегій українських ЗВО є місія, стратегічні цілі, формування стратегічних завдань в освітній, науковій, інформаційній, соціально-економічній сфері, сфері міжнародного співробітництва, виокремлення напрямів розвитку та реформування, окреслення сучасних проблем в освіті та науці, особливості розвитку професорсько-викладацького складу тощо [11–14]. Як бачимо, українські ЗВО активно переймають міжнародний досвід формування стратегій розвитку, що підтверджується змістом їх стратегічних документів.

Етап створення стратегії розглядають як такий процес, що складається зі взаємопов'язаних елементів: «бачення – місія – обмеження – ресурси – стратегія – план досягнення –

моніторинг – прийняття рішення». Крім того, в результаті розроблення стратегії розвитку ЗВО необхідно визначити перспективні напрями діяльності, проаналізувати стан ринку освітніх послуг, можливі ризики, які можуть виникнути під час реалізації стратегії, ресурсне забезпечення для досягнення окреслених цілей тощо [2].

С.Л. Пакулін виокремив етапи формування стратегії ЗВО. Перший етап полягає у формуванні місії освітньої установи та суспільної місії. Місія ЗВО полягає в наданні здобувачам освіти необхідних знань та навичок, що забезпечить лідерські позиції України на міжнародній арені. Суспільна місія орієнтована на формування громадянського суспільства на демократичних засадах. Другий етап пов'язаний з визначенням стратегічних напрямів розвитку ЗВО на основі застосування відповідних методів, зокрема SWOT-аналізу, бенчмаркінгу. Третій етап має на меті застосування портфельного аналізу, щоб деталізувати стратегічні напрями. Четвертий етап передбачає об'єднання стратегій в єдину загальну стратегію. Ця стратегія акцентує увагу на значенні вищої освіти загалом для України. П'ятий етап пов'язаний з формуванням напрямів цільових програм на основі стратегічних цілей та вибраних показників [15].

З метою розкриття змісту, визначення основних структурних елементів стратегічного розвитку ЗВО пропонуємо такі загальні етапи процесу формування стратегії розвитку освітніх установ, що відображені на рис. 2.



Рис. 2. Загальні етапи процесу формування стратегії ЗВО

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [1–15]

Перший етап процесу формування стратегії ЗВО дає можливість оцінити сучасний стан діяльності освітніх установ. Тобто доцільно проаналізувати позиції ЗВО у вітчизняних та міжнародних системах оцінювання, публікаційну активність науково-педагогічного персоналу; оцінити фінансово-господарську діяльність, фінансування наукової діяльності; встановити загальні тенденції вступної кампанії, що характеризує репутацію університетів на ринку освітніх послуг; окреслити особливості академічної мобільності студентів і працівників ЗВО тощо. Вказаний етап дасть змогу керівництву ЗВО виявити їх загальні тенденції та закономірності з метою розроблення ефективних механізмів на тривалу перспективу.

Другий етап вимагає акцентування уваги на виборі тих напрямів, які доцільно досліджувати та аналізувати. Це вимагає формулювання чіткої мети, вибору найбільш прийнятних методів дослідження та аналізування. Отримані результати стануть основою визначення перспективних стратегічних напрямів, подальший розвиток яких посилить конкурентні позиції ЗВО.

Третій етап пов'язаний з механізмом формування та реалізації стратегії розвитку ЗВО. Сутність етапу полягає в розробленні комплексної програми, що складається з послідовних етапів, які охоплюють прийняття управлінського рішення інституційним рівнем управління, формування рекомендацій щодо формування стратегії розвитку ЗВО, впровадження отриманих результатів тощо.

Розроблення стратегії розвитку ЗВО охоплює формування місії, формування стратегії на основі вибору пріоритетної концепції, чітке визначення стратегічних цілей та стратегічних заходів для їх досягнення.

Висновки. Під час проведення дослідження нами проаналізовано вітчизняний та міжнародний досвід особливостей формування стратегії розвитку ЗВО, встановлено взаємозв'язок між стратегією ЗВО, їх конкурентними перевагами та конкурентною позицією, охарактеризовано класичні моделі ЗВО. На підставі опрацювання наукових праць, стратегій розвитку провідних вітчизняних та закордонних університетів виділено загальні етапи формування стратегії розвитку ЗВО. Запропоновані етапи розкривають теоретичний та практичний характер процесу формування стратегії розвитку освітніх установ.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект+» Інституту післядипломної освіти); Інтелект-Захід, 2003. 352 с.
2. Марухленко О.В. Стратегічне планування у вищих освітніх закладах. Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету. 2017. № 3. С. 256–265.
3. Ляшенко О.М. Стратегічний розвиток вищого навчального закладу. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 8. С. 116–117.
4. Кравченко О.І. Значення стратегії розвитку університету та критерії оцінювання її ефективності. Гірська школа Українських Карпат. 2016. № 14. С. 53–56.
5. Гуляева Н.М., Бідюк А.М. Конкурентні заклади вищої освіти. Економічний вісник університету. 2018. Вип. 37/1. С. 12–19.
6. Натрошвілі С.Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КНУТД, 2015. 320 с.
7. Times Higher Education (World University Rankings Times Higher Education). URL: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/world-ranking#!/page/0/length/25/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats.
8. University of Oxford Strategic Plan 2013–2018. URL: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan?wssl=1>.
9. University of Cambridge List of University strategies. URL: <https://www.governance.cam.ac.uk/Pages/University-strategies.aspx>.
10. This is Caltech: 2018. URL: https://s3-us-west-1.amazonaws.com/www-prod-storage.cloud.caltech.edu/This_Is_Caltech_2018.pdf.
11. Програма розвитку Київського національного університету імені Тараса Шевченка на 2012–2020 роки. URL: http://science.univ.kiev.ua/documents/rozvytok/Progran_Univ_2020.pdf.
12. Стратегія 2010 // Львівський національний університет імені І. Франка. URL: <http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/2016-strategy.pdf>.
13. Стратегія розвитку НТУУ «КПІ» на 2012–2020 роки (концептуальні положення) та план дій щодо її виконання / уклад. Ю.І. Якименко, М.Ю. Ільченко, Г.Б. Варламов та ін.; за заг. ред. М.З. Згуровського. Київ: НТУУ «КПІ», 2012. 44 с. URL: <http://dpr.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/06/Strategiya-rozvitku-NTUU-KPI-na-2012-2020-roki.pdf>.
14. Програма розвитку Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна на 2010–2020 роки. URL: <http://www.univer.kharkov.ua/docs/polozhennya/program2010-2020nw.pdf>.
15. Пакулін С.І. Стратегічне планування розвитку вищої освіти України: зміст, проблеми, пріоритети. Проблеми економіки. 2013. № 2. С. 39–45.

ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье приведены характерные особенности классических моделей учреждений высшего образования. Рассмотрен международный и отечественный опыт формирования стратегий развития образовательными учреждениями. Проанализированы основные принципы формирования стратегии развития учреждений высшего образования. Установлена взаимосвязь стратегии развития, конкурентных преимуществ и конкурентной позиции образовательных учреждений. Сформированы этапы процесса формирования стратегии учреждений высшего образования.

Ключевые слова: глобализация, стратегия, учреждения высшего образования, конкурентная позиция, конкурентные преимущества.

THE EXPERIENCE OF FORMING THE STRATEGIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN TERMS OF GLOBALIZATION

Summary. The article presents the characteristic features of the classical models of higher education institutions. The international and national experience of forming development strategies of educational institutions is considered. The basic principles of formation of the strategy of development of higher education institutions are analyzed. Interconnection of development strategy, competitive advantages and competitive position of educational institutions is established. The stages of the process of formation of the strategy of higher education institutions have been formed.

Key words: globalization, strategy, higher education institutions, competitive position, competitive advantages.

Вакуленко В. Л.

кандидат економічних наук, докторант
Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки

Vakulenko V. L.

Ph. D, Doctoral student
of State scientific and research institute
of information and economics modeling

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті досліджено особливості впливу державної політики на аграрний сектор економіки. Цей вплив виявляється в різних формах і способах, які за своєю сутністю застосовуються як регулювання аграрного ринку та підтримка сільськогосподарських підприємств. Виявлено, що державну політику потрібно проводити таким чином, щоб вона набувала рис підтримки, а не регулювання. Встановлено, що державна підтримка повинна бути спрямована на якісні показники під час виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами, що ефективніше впливатиме на їх стабільність та розвиток.

Ключові слова: державна політика, державна підтримка, державне регулювання, аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, ринок, ринкове середовище.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних ринкових економічних умовах координація інтересів економічних суб'єктів аграрного сектору проводиться завдяки їх мотивації та підтримці, які реалізуються із залученням державних і ринкових засобів контролю. Необхідно підсилити регулювання аграрного сектору з боку держави в координації з ростом підприємництва, що гарантує авторегулювання на мікро- та мезорівнях. Водночас регулювання з боку держави повинне формувати умови ринкової адаптації виробників. Аграрний сектор вимагає здійснення характерної та активної політики для збереження й розвитку аграрного сектору як ключового елементу економіки. Умови, що сформувалися в аграрному секторі, продукують певні виклики. Розвиток аграрного сектору в майбутньому, що є ключовим для вітчизняної економіки, вимагає якісних змін, що можуть гарантувати зростання конкурентоспроможності аграрних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та безпеку в галузі продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням державної політики розвитку аграрного сектору економіки присвячували свої праці такі провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, як, зокрема, О.М. Бородіна, А.Д. Діброва, В.В. Замикула, Н.В. Зінченко, С.М. Кваша. Проте сьогодні особливої актуальності набуло комплексне дослідження особливостей впливу державної політики на розвиток аграрного сектору економіки, що зумовило вибір теми статті.

Метою роботи є з'ясування особливостей впливу державної політики на розвиток аграрного сектору економіки.

Результати дослідження. Необхідність регулювання аграрного сектору з боку держави в усіх країнах базується на його економічних характеристиках. Перш за все аграрний сектор є сферою економіки з низьким числом монополій. З ним співпрацюють зазвичай монополісти як торгові агенти, постачальники засобів виробництва, агросервісного обслуговування та переробки продукції сільського господарства. Також у сільській місцевості слабо розвинена робоча та ринкова інфраструктура, що створює нерівні умови для аграрних підприємств порів-

няно з виробниками інших секторів. До того ж земля є місцем суспільного співжиття, виконуючи важливу функцію в суспільстві. Варто вдатись до залучення додаткових фінансових ресурсів для захисту довкілля та ландшафтів. Крім того, аграрний сектор зазнає впливу з боку природних умов та погоди, тому варто мати додаткові фінансові ресурси для формування резервних і страхових фондів. Нарешті, аграрний сектор не здатен динамічним чином відповідати змінам у попиті на товари сільського господарства, не шкодячи структурі виробництва.

Як свідчить зарубіжний та вітчизняний досвід, вільний (нерегульований) аграрний ринок неспроможний забезпечити ефективне розв'язання загальнонаціональних соціально-економічних проблем, особливо якщо вони не збігаються з приватним підприємницьким інтересом. Це потребує формування збалансованої взаємодії ринкового та державного механізмів регулювання [2, с. 45]. Залежно від умов, які сформувались чи можуть бути створені на аграрному ринку, державні інститути мають контролювати перебіг ринкових процесів з метою уникнення негативних змін, вплив яких можуть зазнати компанії сільськогосподарського сектору, переробні підприємства, продовольча безпека України та споживачі. З цієї точки зору потрібно сформувати дієвий механізм впливу на сектор сільського господарства з боку держави. Цей механізм буде регулювати та підтримувати всі сфери, що мають зв'язок із сільським господарством.

Причому вчені вважають, що у питаннях державного регулювання не може бути одного рішення раз і назавжди, оскільки це залежить не тільки від політичних та економічних чинників, але й від фактору часу, рівня забезпечення продовольчої безпеки країни, ефективності застосування різноманітних механізмів, готовності інституційної системи [2, с. 45]. Необхідним є постійне регулювання з боку держави з метою сприяння росту аграрного сектору. Це перш за все обумовлене тим, що середовище ринку є нестабільним, зазнає постійних змін внаслідок впливу різноманітних факторів. Отже, політика держави в аграрному секторі має бути заснована на цих змінах та адаптуватись до них. Навіть краще, якщо ці зміни будуть передбачені, а прийняття рішення здійснюватиметься вчасно.

У глобальній практиці країн-лідерів мають місце шість методів впливу на середовище ринку з боку держави:

1) політика в антимонопольній сфері, куди входять закони, згідно з якими забороняються деякі вчинки або обмежується активність певних інститутів;

2) підтримка конкуренції через забезпечення умов для її посилення;

3) контроль, який дає можливість визначеним органам проводити моніторинг цін, обсягів виробництва, особливостей виходу на ринок і виведення з нього компаній у контрольованих галузях;

4) перебування монополій у державній власності;

5) регулювання цін на більшу частину послуг та товарів;

6) податкова політика.

Базою для політики з боку держави у країнах-лідерах є перші три засоби. Четвертий, п'ятий та шостий методи є базовими для держав, що розвиваються [6, с. 184]. Беручи за основу тези П. Самуельсона, можемо зробити висновок про те, що засоби контролю аграрного сектору застосовують здебільшого слаборозвинуті держави, а засоби стимулювання використовуються в розвинутих постіндустріальних країнах.

Безперечно, процес формування аграрної політики в Україні сьогодні супроводжується великою сукупністю винятково складних процесів макро-, мезо- та мікрорівнів. Проте незаперечною є та обставина, що вироблені за останні роки чинники впливу на аграрний сектор є об'єктивними й такими, що загалом відповідають практиці державного регулювання сільського господарства в передових країнах світу [5]. До них включають інституційні, макроекономічні, бюджетні, структурні, фінансово-кредитні, податкові, ціноутворюючі, екологічні, зовнішньо-економічні, соціальні фактори. Але наведені фактори не завжди застосовуються доцільно та раціонально щодо аграрного сектору України. Вплив на це спричиняють невчасні та не цілком продумані й релевантні юридичні нормативні акти та розпорядження. Також має місце впровадження законів, вигідних тільки окремим учасникам ринку сільського господарства (здебільшого великим аграрним організаціям).

Державна підтримка агропродовольчого сектору – це один з пріоритетних напрямів економічної політики в багатьох країнах світу, що розглядається як необхідний інструмент аграрної політики держави в умовах ринку. Задля цього застосовують гарантовану скупку надлишків продукції по знижених цінах, закупівельні й товарні інвестиції на ринку продовольства, специфічні форми пільгового кредитування, митне регулювання (економічне й адміністративне) [4].

Розглядаючи питання державної підтримки агропродовольчого сектору економіки, зазначаємо, що державне регулювання може бути прямим, умовно-прямим і непрямим. Той чи інший варіант держрегулювання може застосовуватися залежно від правового статусу державного органу або організації. Так, органи представницької влади беруть участь в держрегулюванні за допомогою законодавчих актів. Вони, виходячи з рівня своєї компетенції, повинні займатися законотворчістю, сприяючи найбільш успішному розвитку галузей аграрного сектору [3]. Отже, державне стимулювання цієї сфери економіки загалом та аграрних компаній зокрема варто розглядати з огляду на:

– рівні (загальнодержавне, зональне (регіональне), локальне та об'єктне);

– вид активності (державне стимулювання галузі рослинництва та тваринництва);

– суб'єкт господарювання (аграрні господарства фізичних осіб, фермерські господарства, малі компанії,

кооперативи, середні та великі (сільськогосподарські корпорації) компанії);

– реалізацію товарів та продуктів (націлені на внутрішню та зовнішню (експорт) споживання, націлені на переробку чи споживача).

Державне стимулювання аграрно-продовольчого сектору може здійснюватися за такими напрямками:

– надання компенсацій, дотацій та субсидій, що має назву прямої підтримки з боку держави;

– кредитування аграрних виробників та компаній на пільгових умовах (коротко- та довгострокове), якому притаманне відшкодуванням різниці відсоткової ставки;

– надання учасникам сільськогосподарського сектору механічно-тракторного парку на умовах лізингу чи оренди;

– стимулювання розвитку певних напрямів активності, форм діяльності;

– фінансова підтримка регіональних програм розвитку виробництва продукції аграрного сектору на безповоротних умовах тощо.

Згідно з практикою державне регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно вдосконалювати шляхом розвитку регіональних програм підтримки сільського господарства. На думку Н.В. Зінченко, лише розвиток регіональних цільових програм стимулює ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рівня доходів працівників, які задіяні у сільському господарстві, захист вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника від недобросовісної конкуренції, покращення продовольчого забезпечення як регіону, так і країни загалом [4].

Для покращення ринкових умов щодо продукції аграрного сектору та виводу ринку на вищий та конкурентоспроможний щабель (як внутрішній, так і зовнішній) потрібно координувати фактори впливу на цей ринок та стан діяльності його учасників. З цією метою перш за все необхідно вдосконалити наявні форми, засоби та методи політики з боку держави, сконцентруватись на створенні інноваційних напрямів та засобів її здійснення. Водночас політика держави у сфері сільського господарства має бути адаптована як до довго-, так і до короткострокових ринкових потреб. Розподіл кошторисних ресурсів має бути спрямований переважно на стимулювання аграрних компаній, а обмежуватись лише певними окремими факторами та регулюванням. Але для того, щоб створити позитивні умови в ринковому середовищі, перш за все потрібно здійснити низку раціональних впроваджень, що будуть доцільними та вигідними для всіх суб'єктів відповідного економічного сектору зі стимулюванням їх конкурентних позицій на глобальному ринку.

Серед ключових пріоритетів варто виокремити створення якісного середовища на ринку та дієвого суспільно-економічного розвитку підприємств галузі; продумане комбінування регіональної та державної політики задля покращення способу політики з боку держави в аграрному секторі економіки; зміну та розподіл базових пріоритетів діалектики структури земельних відносин тощо.

Найбільш адекватною системою державної підтримки, що враховує особливості перехідної економіки, є перехід до прямих виплат сільськогосподарським товаровиробникам незалежно від розмірів господарства та організаційно-правових форм [1]. З цією точкою зору ми не можемо погодитись, тому що під час здійснення підтримки аграрних виробників з боку держави варто брати до уваги їх розміри. Конкурентні можливості малих та великих компаній в умовах ринку є різними. Тому під час їх розгляду як суб'єктів підтримки з боку держави варто

застосовувати її так, щоб не нівелювати ці можливості для одних та стимулювати їх для інших компаній. Отже, підтримка з боку держави має бути спрямована на найменш захищені в умовах ринку компанії для їх розвитку в майбутньому.

Мета державної підтримки має полягати не у стимулюванні конкретних видів продукції чи використання конкретних видів ресурсів для виробництва, а у забезпеченні загального запасу міцності сільгоспвиробників для створення конкурентного середовища. Під час переходу від субсидування виробництва до застосування прямих виплат на га/гол створюються умови для забезпечення того, щоб рішення сільськогосподарських товаровиробників базувались не на обсягах очікуваних субсидій, а на ринкових сигналах [1]. В цьому разі ми можемо погоди-

тися з цією точкою зору й зауважимо, що під час виходу на глобальний ринок ці механізми прямого фінансування є ключовими, адже компанії мають покращувати не лише кількісні, але й якісні виробничі показники.

Висновки. Отже, вплив на виробників продукції сільського господарства з боку держави має реалізуватись однозначно, що перш за все обумовлено особливостями аграрного сектору, низькою стабільністю середовища ринку та високою монополією. Способи та форми впливу з боку держави варто впроваджувати так, щоб вони застосовувались як підтримка компаній сільськогосподарської сфери, а не як засіб контролю. Водночас виробництво цими компаніями продукції має здебільшого бути спрямоване на покращення якісних показників, що посилить їх роль на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність. Економіка сільського господарства. 2006. С. 106–125.
2. Діброва А.Д. Удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні. Економіка АПК. 2009. № 7. С. 44–50.
3. Замікула В.В. Напрями державної підтримки агропродовольчого сектора економіки в умовах глобалізації економіки. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=258>.
4. Зінченко Н.В. Основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва. URL: <http://elibrary.nubip.edu.ua/13116/1/11znv.pdf>.
5. Кваша С.М. Аграрна політика та чинники її реалізації в нинішніх умовах трансформації сільського господарства України. Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». 2010. Вип. 6/1. С. 3–11.
6. Самуельсон П., Нордхаус В. Економіка / пер. с англ. под ред. Н.В. Шульпиной. Москва: Вільямс, 2001. 688 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье исследованы особенности влияния государственной политики на аграрный сектор экономики. Это влияние проявляется в разных формах и способах, которые по своей сути применяются как регулирование аграрного рынка и поддержка сельскохозяйственных предприятий. Выявлено, что государственную политику нужно проводить таким образом, чтобы она приобретала черты поддержки, а не регулирования. Установлено, что государственная поддержка должна быть направлена на качественные показатели при производстве продукции сельскохозяйственными предприятиями, что будет эффективнее влиять на их стабильность и развитие.

Ключевые слова: государственная политика, государственная поддержка, государственное регулирование, аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, рынок, рыночная среда.

FEATURES OF THE INFLUENCE OF GOVERNMENT POLICY ON THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL ECONOMY SECTOR

Summary. The article examines the peculiarities of the influence of state policy on the agrarian sector of the economy. This influence is manifested in various forms and methods, which by their very nature are used as regulation of the agrarian market and support of agricultural enterprises. It has been found that public policy needs to be pursued in such a way that it takes on the features of support rather than regulation. It has been established that state support should be aimed at qualitative indicators in the production of products by agricultural enterprises, which will have a more effective effect on their stability and development.

Key words: state policy, state support, state regulation, agrarian sector, agricultural enterprises, market, market environment.

Гайдаржійська О. М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету
Бондаренко О. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету
Івченко М. Ю.
студентка
Національного авіаційного університету

Haydarzhiysk'a O. M.
*Ph.D. in Economics, Associate professor,
Head of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University*
Bondarenko O. M.
*Ph.D. in Economics, associate professor
of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University*
Ivchenko M. Yu.
*Female student
National Aviation University*

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Анотація. У статті розглянуто проблеми вдосконалення обліку прибутку та його розподілу в господарській діяльності підприємства. Досліджено поняття «прибуток», узагальнено сучасні підходи до визначення порядку формування та використання прибутку. Проведено аналіз напрямів розподілу чистого прибутку підприємств. Розглянуто законодавчо-нормативну базу та літературні джерела бухгалтерського обліку прибутку. Наведено облік фінансових результатів.

Ключові слова: прибуток, чистий прибуток, фінансовий результат, доходи, витрати, бухгалтерський облік.

Вступ та постановка проблеми. У працях багатьох вчених-економістів таку фінансову категорію, як прибуток, нерозривно пов'язують з однією з форм капіталу, доходом, рентою, показником ефективності господарської діяльності та багатьма іншими категоріями, тому є необхідним визначення економічної сутності такої фінансової категорії, як прибуток. З'ясування економічної сутності прибутку, його функцій та видів має велике значення для визначення джерел його формування, розподілу та механізму безперервного зростання. Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність визначення його економічної сутності обумовлена різноманітністю інтересів підприємства, які він відображає.

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на забезпечення господарської діяльності підприємства та сплати податків. Він характеризує перевищення надходжень над витратами та вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

Проаналізувавши наявні підходи вчених-економістів до визначення поняття прибутку, виявили, що досі в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо зазначеної фінансової категорії, тому дослідження питання формування й використання прибутку підприємства в бухгалтерському обліку є не лише актуальним, але й необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення обліку прибутку та його розподілу в господарській діяльності підприємства розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти. Значне місце посідають дослідження таких науковців, як, зокрема, С.Ф. Покропивний, А.А. Мазаракі, Ф. Найт, А. Сміт, П.А. Самуельсон.

Метою роботи є розкриття поняття «прибуток» та узагальнення сучасних підходів до визначення порядку формування й використання прибутку.

Результати дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки дослідження сутності прибутку, його класифікації, а також засобів забезпечення ефективності його використання та джерел його формування є необхідними з огляду на постійні зміни в економічному житті країни, що виникають через перетворення у світовій економіці та військово-політичний конфлікт.

Під час проведеного дослідження ми встановили, що прибуток підприємства є основним фінансовим показником діяльності господарюючого суб'єкта, який відображає ефективність роботи підприємства шляхом проведення та прийняття цілеспрямованих управлінських рішень.

Слід зазначити, що поняття «прибуток» в різних економічних джерелах досліджували багато науковців, як українських, так і зарубіжних. Кожний з них розкриває поняття «прибуток» в різних аспектах:

1) Прибуток – це частина виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комер-

ційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення надходження над витратами; прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) [1];

2) прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацією продукції [2];

3) прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [3];

4) прибуток – продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва [4];

5) прибуток – дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень [5];

6) прибуток товариства – розмір надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та привітряних до них витрат і витрат на оплату праці [6].

Як правило, прибуток підприємства в бухгалтерському обліку розглядається як чистий (за мінусом податку на прибуток підприємства) фінансовий результат звітного періоду з подальшим його розподілом на певні потреби підприємства, які зазначаються в установчих документах підприємства.

Згідно з інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30 листопада 1999 р. № 291 (далі – Інструкція № 291) для відображення в бухгалтерському обліку прибутку підприємства застосовують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», який має такі субрахунки:

- 441 «Прибуток нерозподілений»;
- 442 «Непокриті збитки»;
- 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді».

Слід зазначити, що рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» непризначений для відображення порядку формування прибутку до оподаткування. Внаслідок цього в план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій внесений рахунок 79 «Фінансові результати», який проводить формування доходів і витрат підприємства звітного періоду для подальшого нарахування податку на прибуток підприємства чи автоматичного списання збитку підприємства звітного періоду до рахунку 442 «Непокриті збитки».

Згідно з Інструкцією № 291 за дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» проводиться формування витрат підприємства, а за кредитом – його доходів. Інформація щодо формування доходів і витрат в бухгалтерському обліку та їх відображення у фінансовій звітності підприємства затверджена стандартами бухгалтерського обліку. Якщо підприємства ведуть бухгалтерський облік за національними стандартами, то вони застосовують норми П(С)БО 15 «Дохід» і П(С)БО 16 «Витрати».

Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності підприємства (наприклад, операційна, фінансова) із періодичністю, установленою в обліковій політиці (місяць, квартал, рік). Таким чином, в кінці звітного періоду після сформованих оборотів за сторонами рахунку 79 «Фінансові результати» проводиться заповнення Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за формою № 2 НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 7 лютого 2013 р. № 73. В кінці звітного періоду рахунок 79 «Фінансові результати» закривається (обнуляється) таким чином.

- 1) Під час отримання прибутку:
 - Дт 98 Кт 641 – нараховано податок на прибуток;

– Дт 79 Кт 98 – віднесено податок на прибуток до зменшення прибутку до оподаткування;

– Дт 79 Кт 441 – визначено чистий фінансовий результат підприємства (нерозподілений прибуток).

2) Під час отримання збитку:

– Дт 442 Кт 79 – визначено чистий фінансовий результат підприємства (нерозподілений прибуток).

Як зазначається у ст. 44 Господарського кодексу України та ст. 15 Закону України «Про господарські товариства», чистий прибуток, одержаний після сплати процентів по кредитах банків та по облігаціях, перерахунку передбачених законодавством України податків та інших платежів до бюджету, а також сплати дивідендів, залишається у повному розпорядженні товариства, яке, відповідно до установчих документів, визначає напрями його використання [6; 7]. Таким чином, під час створення підприємства в установчих документах засновники мають право зазначити напрями, за якими буде розподілений прибуток. Під час проведеного дослідження ми встановили, що за роботи підприємства засновники мають право змінити перелік напрямів розподілу прибутку. Перш за все це пов'язане з:

- внутрішньою політикою підприємства;
- зміною засновників підприємства;
- ефективним або неефективним веденням управлінського, фінансового та податкового обліку;
- змінами на ринку товарів (робіт, послуг);
- бажанням засновників збільшити обороти виготовлення товарів (робіт, послуг).

Слід зазначити, що якщо власники підприємства в установчих документах внесуть пункт, у якому зазначать, що розподіл прибутку буде проводитись на підставі рішення зборів засновників (учасників), то протоколом зборів засновників будуть визначатись напрями й розміри прибутку, який буде розподілений. Таким чином, основними документами, які дають право на зміну в обліку відображення операцій з розподілу прибутку, можуть бути або установчі документи, або протоколи зборів засновників (учасників).

З проведеного аналізу напрямів розподілу чистого прибутку підприємств ми визначили, що основними напрямами розподілу прибутку є:

- формування резервного капіталу;
- покриття збитків минулих періодів;
- виплата дивідендів;
- збільшення розміру зареєстрованого (пайового) капіталу;
- заохочувальні фонди;
- інші фонди.

Стаття 15 Закону України «Про господарські товариства» зазначає, що підприємства проводять щорічне формування резервного капіталу (не менше 5% від розміру чистого прибутку) до розміру, який повинен бути таким, як у встановлених установчих документах, але не менше 25% від розміру статутного капіталу. В бухгалтерському обліку запис щодо формування резервного капіталу з прибутку підприємства відображають такою проводкою: Дт 443 Кт 43.

Якщо підприємство в минулих звітних періодах отримало збиток, то для його погашення використовують нерозподілений прибуток та проводять такий запис: Дт 441 Кт 442.

Слід зазначити, що незалежно від того, чи є оподатковуваний прибуток (розрахований за правилами, визначеними ст. 137 Податкового кодексу України (далі – ПКУ)) пп. 57.11.1 ПКУ встановлено, що в разі ухвалення рішення про виплату дивідендів платник податку на прибуток,

тобто емітент корпоративних прав, на які нараховуються дивіденди, проводить зазначені виплати власнику таких корпоративних прав.

Але під час отримання прибутку підприємство обов'язково має проводити нарахування та виплату дивідендів, що підтверджують такі нормативно-законодавчі акти [8–10]:

1) пп. 14.1.49 ПКУ зазначає, що дивіденди – платіж, що здійснюється юридичною особою, зокрема емітентом корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів або інших цінних паперів, на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) в майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку; крім того, з 1 січня 2017 р. для цілей оподаткування до дивідендів прирівнюється також платіж у грошовій формі, що здійснюється юридичною особою на користь його засновника і/або учасника (учасників), у зв'язку з розподілом чистого прибутку (її частини);

2) п. 4 ПСБО 15 «Дохід» зазначає, що дивіденди – частина прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до їх долі у власному капіталі підприємства;

3) п. 1 ст. 30 Закону № 514 зазначає, що дивіденди – частина чистого прибутку акціонерного товариства, який виплачується акціонеру з розрахунку на одну акцію певного типу і/або класу; тобто в зазначених товариствах дивіденди розраховуються з прибутку, визначеного за правилами бухгалтерського обліку.

Таким чином, відображення в обліку розподілу прибутку за рахунок нарахованих дивідендів (як фізичним, так і юридичним особам) здійснюється за таким записом: Дт 443 Кт 671.

Інколи засновники підприємства за власним бажанням приймають рішення щодо збільшення розміру зареєстрованого (пайового) капіталу. За умови зміни та перезатвердження установчих документів в обліку проводиться такий запис:

1) Дт 46 Кт 40 – на суму збільшеного зареєстрованого (пайового) капіталу;

2) Дт 443 Кт 46 – спрямування частини прибутку на формування збільшеного зареєстрованого (пайового) капіталу.

Під час проведеного дослідження ми з'ясували, що деякі підприємства України для заохочення своїх працівників створюють з прибутку заохочувальні фонди. За рахунок такого фонду підприємство може проводити такі нарахування:

- виплата винагород (премій) за підсумками роботи за рік;
- подарунки до свят і ювілеїв;
- путівки на відпочинок або санаторно-курортне лікування працівників;
- харчування працівників на підприємстві;
- надання надбавок та доплат, які перевищують встановлені законодавством розміри, а також надбавок та доплат, які непередбачені чинним законодавством, матеріальної допомоги, оздоровчих та інших виплат.

Згідно з Інструкцією по застосуванню плану рахунків рахунок 44 не кореспондується з рахунком 66, тому на виконання установчих документів в обліку цей напрям розподілу прибутку можна відобразити одним з таких варіантів [11; 12].

1) Згідно з Листом Мінфіну України спрямування суми чистого прибутку на матеріальне заохочення працівників є одним з напрямів його розподілу власником, відповідно, така сума витратами не визнається і не включається до Звіту про фінансові результати (форма № 2). На підставі цього Листа Мінфіну можна зробити такий запис: Дт 443 Кт 661, 651.

2) Можна створити на підприємстві за рахунок чистого прибутку додатковий фонд матеріального заохочування працівників та включити його у склад додаткового капіталу (Д-т 443 К-т 425). За рахунок такого фонду можна нарахувати та виплатити премії, але слід зазначити, що, як і 443, субрахунок 425 не може кореспондувати з рахунками 66 та 65 з огляду на норми Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку.

Крім заохочувальних фондів, господарюючі суб'єкти мають право на свій розсуд, формувати інші фонди для подальшого їх використання з метою отримання економічної ефективності розвитку підприємства. Для відображення цього процесу на рахунку 425 «Інший додатковий капітал» проводяться формування субрахунків з метою формування:

- фонду виробничого розвитку підприємства;
- фонду розвитку соціальної інфраструктури (соціальних потреб) підприємства;
- страхового фонду;
- фонду нагромадження;
- фонду споживання;
- цільових фондів тощо.

В обліку відображення формування зазначених фондів проводять записом: Дт 443 Кт 425.

Висновки. Отже, безумовно, бажаним результатом будь-якої підприємницької діяльності є прибуток, який дає можливість саморозвитку та збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання.

Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку. В сучасних умовах господарювання підприємств України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства.

На нашу думку, для збільшення ефективності роботи кожне підприємство має:

- враховувати всі внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток;
- вибрати таку стратегію управління прибутком, яка б дала змогу максимізувати рентабельність підприємства за наявних у нього фінансових ресурсах;
- контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами.

Список використаних джерел:

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. Київ: КНЕУ, 2001. 528 с.
2. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / за ред. Н.М. Ушакової. Київ: Хрещатик, 1999. 800 с.
3. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М.Я. Каждана. Москва: Дело, 2003. 359 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва; Ленинград, 1935. 112 с.
5. Самуэльсон П.А. Экономика: учебник / пер. с англ. Севастополь: Ахтиар, 1995. 384 с.

6. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII.
7. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI.
9. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290.
11. Русанова А.В. Відображення в обліку премій за рахунок прибутку. URL: <http://consulting.dtk.ua/ru/labor/compensation/5626>.
12. Лист від 3 березня 2007 р. № 31-34000-20-21/4377 Міністерства фінансів України щодо застосування Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=70732&cat_id=34931.

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы совершенствования учета прибыли и ее распределения в хозяйственной деятельности предприятия. Исследовано понятие «прибыль», обобщены современные подходы к определению порядка формирования и использования прибыли. Проведен анализ направлений распределения чистой прибыли предприятий. Рассмотрены законодательно-нормативная база и литературные источники бухгалтерского учета прибыли. Приведен учет финансовых результатов.

Ключевые слова: прибыль, чистый результат, финансовый результат, доходы, расходы, бухгалтерский учет.

THE ORDER OF FORMATION AND USE OF THE ENTERPRISE'S PROFIT IN THE ACCOUNTING

Summary. The problems of improving the accounting of profit and its distribution in the economic activity of the enterprise are considered in the paper. The concept of "profit" and generalization of modern approaches concerning determination of the order of formation and use of profit are investigated. The analysis of directions of distribution of net profit of the enterprises is carried out. The legislative-normative base and literary sources of profit accounting were considered. The accounting of financial results is given.

Key words: profit, net result, financial result, incomes, expenses, accounting.

УДК 657.11

Гайдаржийська О. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Степанюк А. О.

*бакалавр, студентка
Національного авіаційного університету*

Haydarzhyys'ka O. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance,
Accounting and Audit
National Aviation University*

Stepaniuk A. O.

*Bachelor, student,
National Aviation University*

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто питання відображення виплат працівникам на підприємстві відповідно до змін нормативно-правових актів. Досліджено структуру виплат працівникам підприємства відповідно до П(С)БО. Висвітлено порядок відображення інформації про виплати працівникам у фінансовій статистичній та податковій звітності підприємства. Фундаментом написання статті є узагальнення всіх значних та важливих змін законодавчо-нормативного забезпечення держави, а також загальні питання організації бухгалтерського обліку виплат працівникам та їх впливу під час складання фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: бухгалтерський облік, звітність підприємства, виплати працівникам, єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб.

Вступ та постановка проблеми. Нині організація бухгалтерського обліку щодо виплат заробітної плати та соціальних гарантій працівникам на підприємствах потребує ретельного та уважного дослідження для складання цілісної та правдивої системи розрахунків, а також надання достовірної інформації користувачам звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань з організації обліку виплат працівникам на підприємствах є темою наукових праць В.М. Пархоменка, Б.Ю. Іванова, П.Л. Сука, В.С. Дієсперова, Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Мельник, Н.В. Оляднічук, Л.В. Мельянкової, О.П. Левченка, І.М. Бурденка та інших науковців.

Б.Ю. Пархоменко у своїх роботах висловлює думку про те, що інформація щодо відображення виплат працівникам на підприємстві як продукту бухгалтерського обліку, який надається у фінансовій звітності підприємства, має велике значення, а також відзначає, що вона обов'язково повинна бути повною, достовірною та безпосередньо неупередженою [15, с. 83].

П.Л. Сук, досліджуючи організаційні аспекти бухгалтерського обліку праці та її оплати на підприємстві, відзначав, що організація та ведення системи оплати праці, яка утворює систему бухгалтерського обліку оплати праці на підприємстві, безпосередньо повинна стимулювати працівників на досягнення вищих результатів у роботі, мотивацію до праці, зацікавлювати робітників у результатах своєї роботи, створювати умови щодо підвищення продуктивності праці, поліпшення умов праці, закріплення трудової дисципліни та збільшення рівня оплати праці на підприємстві [16, с. 68–70].

М.Т. Мельник розглядала у своїх роботах результати законодавчих та нормативних нововведень щодо розрахунків по поточних виплатах працівникам на підприємстві та їх вплив на бухгалтерський облік і фінансову звітність цих розрахунків [13, с. 30–31].

Н.В. Оляднічук досліджувала актуальні проблеми сучасного обліку розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві та обґрунтувала тезу про те, чому потрібно оптимізувати облікові процеси господарських операцій [14, с. 85].

Потрібно віддати належне напрацюванням українських науковців, роботи яких відносяться до дослідження питань організації бухгалтерського обліку та звітності виплат працівникам на підприємстві, однак, беручи до уваги суттєві зміни законодавства України, зазначимо, що існує необхідність подальшого вивчення цього питання.

На підставі зростання соціально-економічної кризи в країні не виникає заперечень щодо особливості питання з оплати праці, що включає відтворювальну та стимулюючу функції, оскільки постійні зміни правової бази обліку підприємства потребують від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень як під час здійснення розрахунків в обліку, так і під час відображення інформації про виплати працівникам у фінансовій звітності підприємства.

Метою роботи є узагальнення суттєвих змін законодавчо-нормативно забезпечення, що стосується організації бухгалтерського обліку виплат працівникам та їх впливу під час складання фінансової звітності підприємства.

Результати дослідження. Організація бухгалтерського обліку поточних виплат працівникам на підприємствах відбувається відповідно до законодавчо-нормативно актів, трудових та колективних договорів підприємства згідно з Кодексом законів про працю України [1], Законом України «Про оплату праці» [2], Законом України «Про відпустки» [3], Законом України «Про індексацію грошо-

вих доходів населення» [4], Законом України «Про колективні договори і угоди» [5].

Безпосередньо важливим елементом структури організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна система оплати праці на підприємстві використовується задля розподілу та перерозподілу робіт залежно від їх складності, а також задля розподілу робітників на підприємстві залежно від їх рівня кваліфікації та від розрядів тарифної сітки.

Тарифна система є фундаментом формування та диференціації сум заробітної плати.

Важливі визначення щодо виплат працівникам, наведені у П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [8], формують їх загальну систему з таких категорій:

- поточні виплати, до яких входять заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці;
- виплати за невідпрацьований час (обов'язкові щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час);
- премії та інші заохочувальні виплати, які потребують сплати протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, за який працівники виконували відведену їм роботу;
- виплати під час звільнення;
- виплати за припиненням трудової діяльності, тобто виплати працівникам, які підлягають оплаті після закінчення трудової діяльності;

Під програмами виплат за припиненням трудової діяльності маються на увазі офіційні або неофіційні угоди, відповідно до яких підприємство має виплатити кошти по припиненні трудової діяльності своїм працівникам. Відповідно до економічної сутності програми виплат по припиненні трудової діяльності можуть поділятися на програми з визначеним внеском і програми з визначеною виплатою.

Відповідно до П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» визначаються та визнаються такі зобов'язання, що відносяться до виплат інструментами власного капіталу підприємства [9].

Інші довгострокові виплати працівнику (безпосередньо окрім виплат по припиненні трудової діяльності робітника, виплат під час звільнення та виплат інструментами власного капіталу підприємства) включають ті, які не сплачуються в повному обсязі протягом дванадцяти місяців по закінченні місяця, за який працівник виконував відведену йому роботу [9].

До того ж такий елемент, як поточні виплати, займає одну з найширших часток, що стосується виплат працівникам, а також включає [2]:

- основну заробітну плату (винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці на підприємстві (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки));
- додаткову заробітну плату (винагорода за працю понад установлені норми, трудові успіхи та винахідливість, особливі умови праці на підприємстві).

До додаткової заробітної плати також безпосередньо можна віднести доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, встановлені чинним законодавством України; премії, які пов'язані з виконанням встановлених завдань і функцій; інші заохочувальні та компенсаційні виплати (виплати у вигляді винагород за підсумками виконаної роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, які не встановлені законами та актами чин-

ного нормативного законодавства або які встановлюються понад зазначеними актами нормами).

Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам здійснюється на основі типових [9] і спеціалізованих форм обліку. На підприємствах України від первинних документів повинен повністю залежати бухгалтерський облік, ці документи оформлюються відповідно до Інструкції № 88, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р.

Згідно з цією Інструкцією всі первинні документи повинні поділятися на документи:

- довільної форми;
- типової форми.

На жаль, на практиці велика кількість організацій використовує в бухгалтерському обліку первинну документацію, яка є не діючою або має стару форму, самостійно розроблена підприємством чи відповідно до законодавства України.

Так, дуже часто бухгалтери використовують Табелю обліку робочого часу, в якому відбуваються зміни тільки в табелюванні, а обліку таких днів не ведуть, дуже грубо порушуючи ведення типової форми Табеля, яка була встановлена та затверджена Наказом Державного комітету статистики № 489 і має форму П-5.

Сама форма табеля робочого часу на підприємстві повинна поділятися на табелювання працівників (повинні робитись щоденні відмітки щодо робочих днів, хвороби, відпустки та годин щодо таких днів) і на бухгалтерський облік таких днів окремо щодо кожного працівника за особистим видом відміток. Бухгалтери дуже рідко ведуть облік таких днів стосовно кожного працівника та щодо кожного виду відміток.

Міністерство соціальної політики надає таку інформацію стосовно цього питання: «Табель обліку робочого часу є основою для нарахування працівникам заробітної плати, обов'язкової допомоги по тимчасовій непрацездатності, сум за період обов'язкових щорічних відпусток, інших виплат. Складений і підписаний відповідальною особою за ведення табеля та узгоджений керівником підприємства табель спрямовується до бухгалтерії підприємства. Також важливо, що табель обліку робочого часу є одним з головних доказів щодо нарахування заробітної плати, тому будь-які виправлення в ньому категорично забороняються».

Не менш рутинна ситуація спостерігається з відомостями щодо нарахування заробітної плати на підприємствах України. Протягом 2014–2017 рр. дуже широко використовувались на підприємствах відомості з нарахувань заробітної плати, які були встановлені та затверджені Наказом Державного комітету статистики № 144. Серед цих документів можна назвати усім відомі Розрахунково-платіжні, Розрахункові відомості, Особові рахунки, Накопичувальні нарахування.

Незважаючи на те, що цей Наказ втратив чинність ще з 1 січня 2009 р., а тоді ж ввели зовсім інші форми типових документів з обліку розрахунків з працівниками, все ж таки дуже велика кількість бухгалтерів продовжує використовувати такі форми на підприємствах. Ці документи розроблені та затверджені Наказом Державного комітету статистики № 489 і поділяються на два види документів:

- форма П-6 «Розрахунково-платіжна відомість працівника» (мається на увазі розрахунковий листок);
- форма П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)».

Державна фіскальна служба України надає своїм користувачам таку інформацію щодо цих обставин. На підприємствах задля розрахунку та виплати заробітної

плати потрібно використовувати, зокрема, типові форми № П-6 «Розрахунково-платіжна відомість працівника» та № П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)», які розроблені та затверджені Наказом Державного комітету статистики «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці України» від 5 грудня 2008 р. № 489, у лівій частині цих документів повинні відображатися суми нарахованої заробітної плати за видами оплат, усі доплати, премії, допомоги тощо, а в правій частині – утримання за їх видами (тобто виданий аванс, Єдиний Внесок, податок на доходи фізичних осіб, профспілковий внески, аліменти, аванси в банк тощо) і обов'язково суми до виплати за кожним табельним номером та загалом за структурним підрозділом чи установою.

Організація виплати заробітної плати працівникам на підприємстві повинна відбуватися не менше двох разів на місяць з інтервалом не більше 16 днів. Не пізніше ніж через 7 днів після закінчення повинен відбутися кінцевий розрахунок за відпрацьований місяць. Виплати працівникам на підприємстві за першу половину місяця (тобто сума авансу) не повинні бути менше, ніж оплата за фактично відпрацьований час робітником.

В колективному договорі повинні зазначатись кінцеві терміни виплат і відсоткове співвідношення. Загальну інформацію щодо розрахунків з персоналом по оплаті праці встановлено Планом рахунків, а саме пасивним балансовим рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який включає три субрахунки:

- 661 «Розрахунки за заробітною платою»;
- 662 «Розрахунки з депонентами»;
- 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

Елементом витрат підприємства, які формують собівартість продукції, робіт (послуг), є заробітна плата працівника. Витрати на оплату праці можуть відображатися з використанням 8 класу Плану рахунків «Витрати за елементами» і 9 класу Плану рахунків «Витрати діяльності».

Оподатковувати суму виплат працівників підприємство має обов'язково. У нашій країні оподаткування заробітної плати відбувається шляхом утримання із заробітної плати єдиного соціального внеску, військового збору і податку з доходів фізичних осіб. Також за рахунок роботодавця здійснюється нарахування на заробітну плату.

Роботодавець обов'язково повинен сплачувати утримання із заробітної плати, але проводяться ці операції за рахунок працівника підприємства. Бухгалтерський облік єдиного соціального внеску, відповідно до Плану рахунків, здійснюють на рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням». Сьогодні відбулися значні зміни в порядку утримання єдиного соціального внеску, які будуть розглянуті надалі детальніше.

Розмір максимальної бази нарахування єдиного соціального внеску суттєво змінився з 1 січня 2018 р. Зміни відбулися не за рахунок збільшення прожиткового мінімуму для працездатних осіб, з якого її нині розраховують, а на основі зміни методики її обчислення.

Гранична сума місячного доходу працівника, на яку нараховуватимуть ЄСВ, дорівнюватиме 15 розмірам мінімальної заробітної плати (МЗП), затвердженої законом.

Беручи до уваги встановлені в законопроекті «Про Державний бюджет України на 2018 рік» (№ 7000) розміри сум прожиткового мінімуму для працездатних осіб та МЗП, можемо сказати, що граничний розмір бази нарахування ЄСВ у 2018 р. не зазнає змін.

З 1 січня 2018 р. удвічі збільшується мінімальний розмір суми ЄСВ для фізичних осіб-підприємців, які є платниками єдиного податку першої групи, що безпосередньо повинен сплатити підприємець за себе в розрахунку на

місяць. Тобто, як і для інших платників ЄСВ, вона дорівнюватиме розміру мінімального страхового внеску.

З 2018 р. платниками єдиного соціального внеску також будуть члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, що підлягають страхуванню на інших підставах, а саме їх не вважатимуть платниками ЄСВ, якщо за таких осіб уже сплачено податок.

Якщо члени фермерського господарства вносили сплату ЄСВ за договорами про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, то з 1 січня 2018 р. право на таку сплату вони втрачають.

Сплачувати ЄСВ з початку функціонування відповідної діяльності член фермерського господарства повинен обов'язково. Єдиний соціальний внесок він повинен нараховувати на суму доходу (прибутку), отриманого від його безпосередньої діяльності, яку оподатковують ПДФО (у межах граничної бази нарахування ЄСВ).

Розрахунок суми сплати за місяць не може бути меншим за розмір мінімального страхового внеску, навіть якщо за цей місяць або квартал не отримано доходу (прибутку). Відповідно до затверджених законів член фермерського господарства:

- зобов'язаний нараховувати ЄСВ за календарний квартал, вперше здійснюючи це за 1 квартал 2018 р.;
- зобов'язаний сплачувати ЄСВ до 20 числа місяця, що слідує за кварталом, тобто за квартал 2018 р. до 20 квітня 2018 р.

Будуть звільнятися члени фермерського господарства від сплати ЄСВ, як і фізичні особи-підприємці, якщо:

- їм сплачується пенсія за віком;
- вони мають статус особи з інвалідністю або досягли віку, затвердженого статтею 26 Закону № 1058, та отримують пенсію або соціальну допомогу від держави.

Одним з не менш важливих етапів в обліковому процесі підприємства є складання звітності. Розрахунки за виплатами працівникам на підприємстві повинні відображатися у фінансовій, статистичній, податковій та спеціальній звітності.

Фінансову звітність підприємства повинні складати у грошовій одиниці України, а саме гривні (стаття 5 Закону № 996). Також це стосується підприємств, що ведуть бухгалтерський облік на основі МСФЗ. Крім того, повинні заповнювати форми фінансової звітності в тисячах гривень без десяткових знаків великі і середні суб'єкти підприємництва.

Винятком із таких правил є розділ IV «Розрахунок показників прибутковості акцій» форми № 2. Його потрібно складати у гривнях з копійками.

Інформацію, яка відноситься до витрат на оплату праці, відображається у ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).

Аналізуючи фінансову звітність підприємства як складну інформаційну структуру, яка складається з підсистем, О.В. Левицька відзначає, що «найважливішою з них є система бухгалтерського обліку чистого прибутку, що інтегрує всю інформацію про доходи й витрати суб'єкта господарювання, результатом співставлення яких є фінансовий результат» [17, с. 26–27].

Під час складання та відображення інформації у звітності зіштовхуються інтереси різних суб'єктів господарювання. Зовнішні користувачі (потенційні інвестори, кредитори, можливі майбутні контрагенти тощо) зацікавлені в тому, щоб отримана ними інформація зі звітності була якомога достовірнішою та відповідала реальному стану доходів, витрат, активів, пасивів і зобов'язань під-

приємства. Здебільшого, приймаючи рішення про співпрацю з підприємством, звітність якого досліджується, зовнішні користувачі мають бажання звести до мінімуму свої ризики в можливій майбутній спільній роботі, тому їх в безпосередньо цікавить достовірність наданих даних [12, с. 120–121].

Якщо аналізувати безпосередньо виплати після закінчення трудової діяльності, до яких входять програми з розрахованим внеском та програми з визначеними виплатами, то у відомому нам усім П(С)БО 26 «Виплати працівникам» детально розписаний механізм облікового відображення виплат після припинення трудової діяльності, проте на практиці він широко не використовується. Це можна пояснити тим, що облік програм із розрахованою виплатою є досить складним, тому що для визначення зобов'язань та витрат необхідно здійснювати актуарні оцінювання та визначати можливі актуарні прибутки та збитки.

Малорозвиненість інститутів незалежних оцінювачів (актуаріїв) не дає впевненості в тому, що актуарні оцінки можуть бути джерелом надійної прогностичної інформації щодо зобов'язань та активів, пов'язаних з виплатами після закінчення трудової діяльності на підприємстві.

Також можна відзначити, що недоцільність здійснення витрат на отримання (і регулярну актуалізацію) експертних оцінок зумовлює відсутність економічної зацікавленості в наданні підприємствами достовірної інформації користувачам фінансової звітності.

Відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» виплати працівникам – це всі форми компенсації, що надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, які надає йому працівник [6]. Окрім того, відповідно до складеного контракту працівнику, який буде прийнятий на роботу, можуть бути надані компенсації на переїзд та перевезення його сім'ї на нове місце роботи й інші компенсації.

Згідно з МСБО 19 та ПСБО 26 програми виплат після закінчення трудової діяльності можна поділити на два види, а саме програми з визначеним внеском і програми з визначеною виплатою.

Пенсійне забезпечення в багатьох країнах проходить з використанням трьох джерел, а саме державних пенсійних фондів, пенсійних систем підприємств, особистих накопичень працівників у недержавних пенсійних фондах, страхових компаніях та фінансових установах.

Сьогодні в Україні система пенсійного забезпечення перебуває на шляху реформування. Окрім того, в Україні також є недержавні пенсійні фонди, але їх зовсім мало, а також невелика кількість тих громадян, які вносять власні кошти на їх рахунки у зв'язку зі знеціненням, також вони здебільшого мають відомчий характер і дуже великий ризик.

Висновки. Отже, зміни деяких законодавчих актів України мають на меті стимулювати легалізацію роботодавцями фонду оплати праці через ослаблення умов, виконання яких дасть можливість суттєво знизити витрати на сплату єдиного соціального внеску.

Тому організація обліку виплат працівникам є не тільки важливою ділянкою в системі обліку підприємства, але й ключовим фактором довгострокового розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

Виплати працівникам – це всі форми поточної та майбутньої компенсації та додаткових благ, які надає суб'єкт господарювання самостійно або через третю особу працівнику та членам його сім'ї згідно із законодавством та внутрішньою практикою в обмін на майбутні, поточні та минулі послуги, а також у зв'язку з фактом поточних та минулих трудових відносин.

Для отримання достовірної інформації для управління та складання внутрішньої та зовнішньої (фінансової та з корпоративної соціальної відповідальності) звітності за виплатами працівникам на кожному підприємстві пови-

нен бути розроблений і затверджений робочий план рахунків, в якому передбачені субрахунки за видами виплат, термінами їх здійснення, видами зобов'язань, елементами витрат та джерелами.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 109/95-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108>.
3. Про відпустки: Закон України від 15 листопада 1996 р. № 504/96-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504/96>.
4. Про індексацію грошових доходів населення: Закон України від 3 липня 1991 р. № 1282. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>.
5. Про колективні договори і угоди: Закон України від 1 липня 1993 р. № 3356-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» від 1 січня 2012 р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 28 лютого 2013 р. № 336/22868. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. П(С)БО 26 «Виплати працівникам» від 28 жовтня 2003 р. № 601. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
9. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» від 30 листопада 2001 р. № 559. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
10. Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 14 квітня 2015 р. № 435. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>.
11. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці: Наказ Державного комітету статистики України від 8 грудня 2008 р. № 489. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2008/489/489_2008.htm.
12. Іванов Ю.Б., Дорожкіна Г.М., Коновалов С.І. Оподаткування виплат з оплати праці: навч. посіб. Київ: А.С.К., 2008. 320 с.
13. Мельник М.Т. Облік та звітність поточних виплат працівникам в сучасних умовах. Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2013. № 130. С. 30–34.
14. Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам та його удосконалення. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2014. № 84. С. 149–155.
15. Пархоменко В.М. Достовірність фінансової звітності. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р., м. Київ) / відп. за вип. Б.В. Мельничук. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 315–319.
16. Сук П.Л. Організація обліку праці та її оплати. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2011. Вип. 8. С. 423–430.
17. Левицька О.В. Відображення результатів діяльності у формах фінансової звітності підприємства. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Ecan/2010_6/pdf/levytska_o.pdf.

ОТОБРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ВЫПЛАТЕ РАБОТНИКАМ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы отображения выплат работникам предприятия в соответствии с изменениями нормативно-правовых актов. Исследована структура выплат работникам предприятия в соответствии с П(С)БУ. Освещен порядок отображения информации о выплатах работникам в финансовой статистической и налоговой отчетности предприятия. Фундаментом написания статьи является обобщение всех значительных и важных изменений законодательно-нормативного обеспечения государства, а также общие вопросы организации бухгалтерского учета выплат работникам и их влияние при составлении финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность предприятия, выплаты работникам, единый социальный взнос, налог с доходов физических лиц.

DISCLOSURES OF INFORMATION ON PAYMENTS TO EMPLOYEES IN THE REPORTING OF THE ENTERPRISE

Summary. In the article, the issues of displaying payments to employees of the enterprise in accordance with changes in regulatory legal acts are considered. The structure of compensation of the enterprise employees according to P(S)BA was studied. The order of presenting the information about compensation of employees in the financial statistical and tax reporting of an enterprise was elucidated. The basis for writing the article is a synthesis of all significant and important changes in the legislative and regulatory framework of the state. Also, general issues relating to the organization of accounting for employee benefits and their impact on the preparation of financial statements of the enterprise.

Key words: accounting, statements, employee benefits, single social contribution tax on personal income.

Гегедош К. В.
аспірант з економіки
Мукачівського державного університету

Hehedosh K. V.
Postgraduate in economics
Mukachevo State University

ТЕОРІЯ МАРКЕТИНГУ В ТРАНСКОРДОННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Анотація. На підставі проведеного аналізу наукових робіт з транскордонного співробітництва у статті виділено праці вчених, які заклали фундамент розвитку науково-методичних підходів до формування маркетингових механізмів у сучасних транскордонних регіонах. Науковою новизною є виділення більш нової категорії маркетингу в транскордонних відносинах разом з усіма можливими формами ділових комунікацій.

Ключові слова: маркетинг, транскордонне співробітництво, форми ділових комунікацій.

Вступ та постановка проблеми. Основи маркетингу в управлінні транскордонним співробітництвом (ТКС) використовуються в міжнародній практиці вже досить довго. Україну також не оминув цей процес, а особливо під час розроблення спільних транскордонних проєктів, складання програм соціально-економічного розвитку прикордонних областей та стратегії євроінтеграції держави загалом. Саме тоді розпочинається процес використання маркетингових досліджень щодо виявлення особливостей регіону, сучасного стану його розвитку, сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, а також стратегічних орієнтирів стосовно погляду на майбутнє. З огляду на вищесказане набуває значної актуальності дослідження сучасної теорії маркетингу в ТКС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток наукових концепцій щодо формування маркетингу в ТКС здійснили небагато вітчизняних вчених. Зокрема, до них слід віднести І.М. Чучку, С.А. Жукова, В.В. Гоблика, В.Ф. Лутчака, Н.А. Мікулу, О.І. Пастернак (Дейнека). Водночас дослідження зазначених науковців показує різноманітні вектори трансформації маркетингу в ТКС, що не відображає комплексного механізму функціонування цієї системи.

Метою роботи є демонстрація цілісного механізму маркетингових елементів управління в ТКС на основі всебічного аналізу праць вчених та їх систематизованого висвітлення, а також уточненої сучасної маркетингової теорії в транскордонних відносинах.

Результати дослідження. І.М. Чучка та В.Ф. Прокура зазначають, що будь-який регіон володіє певними конкурентними перевагами, а якщо говорити, зокрема, про прикордонну територію, то використання переваг саме транскордонного співробітництва є й має ставати найбільш конкурентним ресурсом прикордонних територій у сучасних умовах глобальної економіки, на відміну від інших регіонів (які не мають такого статусу). Але для того, щоб ця система працювала на високому рівні та приносила конкретні результати для всіх учасників ринку, необхідно вміло підійти до розроблення маркетингового механізму щодо формування експортного потенціалу регіону [1, с. 420–421].

Так, І.М. Чучка та С.А. Жуков наголошують на тому, що роль маркетингового механізму тісно переплітається із системою інформаційного забезпечення в ТКС. Зокрема, авторами з'ясовано, що управління суб'єктами ТКЕС на основі маркетингу полягає в тому, щоби шляхом обміну

інформацією між підприємствами, фірмами й ринками, що здійснюють такий вид співробітництва, яке спрямовано на збільшення виробництва товарів і послуг у регіоні, задовольняло одночасно в кількісному та якісному виразі очікування підприємств у рентабельності, бажання та попит споживачів усіх прикордонних територій. Використання маркетингу під час розроблення стратегії розвитку господарського комплексу регіону дасть змогу оптимізувати ресурси регіону з метою чіткого реагування на зміни структури та кон'юнктури ринку [2].

Маркетинг у ТКС виконує такі функції:

– аналітична, що забезпечує систематичний комплексний аналіз середовища (вивчення ринку, споживачів, зокрема потенційних);

– виробнича, що вивчає нові сучасні технології, управління якістю та конкурентоспроможність послуг, які надаються;

– рекламно-збутова, що забезпечує формування попиту, організацію просування та збуту продукції (організація продажів, проведення цілеспрямованої цінової політики);

– управлінська та контрольна, що забезпечує управління маркетинговою діяльністю, контроль виконання маркетингових планів, рішень та оцінювання їх ефективності.

Організація цієї концепції в практичному сенсі передбачає пошук і/або підготовку кваліфікованих кадрів, налагодження взаємин із підприємствами в регіоні щодо інформаційного обміну, вміння «продавати» свої послуги, зокрема інформаційні [3, с. 79–80].

Саме І.М. Чучка та С.А. Жуков вперше обґрунтували доцільність визначення та впровадження поняття «транскордонний маркетинг». Зокрема, вони під ним розуміють філософію, яка базується на теорії та практиці прийняття управлінських рішень стосовно формування стратегії розвитку транскордонних ринків на основі дослідження й аналізування факторів маркетингового середовища з метою задоволення соціально-економічних інтересів території, узгодження інтересів громади цих територій, а також з орієнтацією на потреби цільових груп споживачів товарів і послуг, які проживають по обидві сторони кордонів. Отже, як представляється сучасною концепцією управління розвитком транскордонної співпраці як конкурентного ресурсу, саме транскордонний маркетинг повинен стати тим інструментом, який дасть змогу встановити пряму взаємозалежність між можливостями розвитку регіону й ефективністю організації його господарства як системи загалом, так і його елементів зокрема [4, с. 169].

Професор В.В. Гоблик у маркетинговий механізм ТКС включає такі ключові ланки, як рекламно-промоційна діяльність, просування спільних інвестиційних продуктів і бізнес-ідей, підготовка і проведення спільних спортивних та культурних мега-заходів [5, с. 67–68].

Як правило, найкращих результатів у соціально-економічному розвитку досягають ті прикордонні території, маркетингові зусилля яких спрямовані на комплексне вирішення нагальних проблем, а саме ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку та господарювання; покращення методів управління та інфраструктури; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств.

Отже, на сучасному етапі економічних реформ в Україні транскордонний маркетинг як складова інструментарію здійснення державної регіональної політики покликаний забезпечувати розвиток та стійке економічне зростання регіонів, їх інтеграцію у загальнодержавний та міжнародний економічний простір, стимулювати зовнішньоекономічну та інноваційну діяльність у транскордонних регіонах.

Під час дослідження маркетингового механізму розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонному регіоні не слід ігнорувати суспільно-психологічні аспекти життєдіяльності транскордонного регіону. Адже часто брендинг території та рекламування окремих її переваг на міжнародному ринку праці може захоочувати ті види транскордонної активності, які здатні руйнувати традиційний уклад життя окремих громад.

Саме тому маркетинговий інструментарій розвитку транскордонних регіонів обов'язково повинен враховувати основні принципи управління регіональними суспільними системами, зокрема:

- об'єктивні тренди розвитку економіки транскордонного регіону (екологізацію, соціалізацію та гуманізацію, інноваційну спрямованість тощо);

- соціально-історичні та геополітичні особливості економіки транскордонного регіону та її основні принципи (необхідність поєднання ринкових механізмів та заходів державного регулювання соціально-економічних процесів);

- забезпечення економічної ефективності, соціальної справедливості, захисту інтересів власників та мешканців прикордонних територій;

- появу нових інститутів, інтеграційних та асоційованих форм підприємництва, пов'язаних з різноманітними форм власності та організації бізнесу;

- особливості регіоналізації економіки, яка обумовлює виникнення специфічних форм управлінсько-господарської діяльності на засадах конкуренції та партнерства;
- необхідність постійного підвищення рівня кваліфікації кадрового потенціалу та якості людського капіталу транскордонного регіону.

Врахуванню цих та інших особливостей соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів на сучасному етапі глобалізації значною мірою сприяє застосування інноваційного механізму розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у межах транскордонного регіону. Його сутність полягає у використанні інноваційних форм транскордонної співпраці з метою посилення інтегрованості транскордонних ринків та підвищення ефективності транскордонного бізнесу [5, с. 66–69].

В.Ф. Лутчак виділяє головні цілі маркетингового забезпечення суб'єктів економічного транскордонного співробітництва на регіональному рівні:

- покращення сервісного обслуговування всіх сфер на рівні певного регіону;

- залучення фінансових, матеріальних, трудових та інших видів ресурсного забезпечення;

- підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур регіону щодо зацікавлення їх здійснювати транскордонну співпрацю;

- підвищення рівня менеджменту та прийняття результативних управлінських рішень у сфері регулювання діяльності суб'єктів транскордонної співпраці;

- стимулювання розвитку культурних чинників, які будуть покращувати розвиток транскордонної співпраці у соціальній сфері.

Управління регіоном на основі маркетингу в умовах ринкової економіки виступає одним з основних принципів ефективного господарювання суб'єктів економічного транскордонного співробітництва. Розвиток регіонального маркетингу передбачає потребу активізації формування консалтингових агентств на рівні регіонів, різноманітних інформаційних центрів, організацій, що займаються кадровою підготовкою, а також тих об'єктів транскордонної інфраструктури, які включають облаштування прикордонних територій.

Окрім того, для створення ефективних програм розвитку регіонального маркетингу, за допомогою яких можна реалізовувати економічне транскордонне співробітництво, потрібно залучати різноманітні політичні організації та місцеві органи влади, а також об'єднання підприємницьких структур, населення, засоби масової інформації, вітчизняних і зарубіжних експертів та фахівців з питань регіонального розвитку, які здатні вирішувати непрості завдання розвитку прикордонної співпраці в умовах сьогодення [6, с. 147–153].

Професор Н.А. Мікула та науковий співробітник Інституту регіональних досліджень імені Долішнього О.І. Пастернак (Дейнека) також займаються вивченням маркетингових аспектів у ТКС. Зазначені науковці вважають, що маркетинг транскордонного регіону – це діяльність, яка реалізується певними суб'єктами від імені конкретного транскордонного регіону з метою виявлення потреб цільових регіональних та транскордонних ринків («покупців») як всередині регіону в його обох частинах (місцеві жителі, підприємці), так і за його межами (туристи, інвестори), а також донесення до них інформації про регіон з метою його промоції, підвищення його конкурентоспроможності та якості життя мешканців [7, с. 4]. Зазначені вчені розглядають маркетингові інструменти в транскордонному співробітництві через доцільність їх використання для конвергенції транскордонних регіонів, які можуть бути найрізноманітнішими, що вимагає їх систематизації. Отже, ці інструменти розділяють за ознаками функцій та стратегічних напрямів.

До інструментів маркетингу транскордонного регіону за ознакою функції належать [8, с. 36]:

- аналітична функція, що передбачає проведення маркетингового аналізування різноманітних об'єктів, як наслідок, забезпечення аналітичними матеріалами інституцій, які представляють транскордонний регіон (для прийняття останніми ефективних управлінських рішень); до такої інформації можна віднести аналітичну інформацію про середовище функціонування транскордонного регіону, цільові ринки, позиціонування регіону, хід вжиття певних заходів, відхилення від запланованих показників, інформацію про конкурентів тощо;

- інформативна функція маркетингу транскордонного регіону, що полягає у забезпеченні маркетинговою інформацією цільових ринків (споживачів) як всередині, так і за межами транскордонного регіону з метою цілеспрямованого впливу на них; маркетингова інформація – це

первинна інформація (інформація про певні заходи маркетингового характеру) та аналітична інформація (продукт маркетингових досліджень); інформативна функція тісно пов'язана з аналітичною, оскільки певна частка інформації має аналітичний характер;

- соціальна функція, що як похідна від інформативної та аналітичної покликана підвищити самосвідомість та ідентифікацію мешканців з місцем проживання та життєдіяльності, як наслідок, стимулювати до участі у досягненні загальної мети підвищення рівня економічного розвитку та покращення іміджу транскордонного регіону.

Інструменти маркетингу транскордонного регіону за стратегічними напрямками включають:

- маркетинг іміджу (слогани, теми, девіз, іміджеві позиціонування, візуальні символи, події, прямий маркетинг, публікації, брошури, відеофільми, сувенірна продукція з регіональною символікою, PR, регіональні бренди, визначні особистості, маркетингові дослідження з метою виявлення наявного іміджу та потреб його коректування);

- маркетинг привабливості, тобто підвищення привабливості транскордонного регіону залежно від основного акценту (природні принади, архітектура, історичні, релігійні місця, туризм, умови проживання та господарювання тощо);

- маркетинг населення, персоналу (реклама, стимулювання збуту (соціальні, податкові, житлові пільги), маркетингові дослідження з метою виявлення потреби регіону в спеціалістах певної кваліфікації, проблем із забезпеченням комфортних умов життєдіяльності);

- маркетинг інфраструктури (реклама, прихована реклама (зйомки фільмів, передачі у певному регіоні або про певний регіон), персональний продаж (візити представників регіону в інші країни, регіони), маркетингові дослідження з метою виявлення проблем з інфраструктурою регіону) [8, с. 36; 7, с. 5–6].

З огляду на сучасний стан розвитку ТКС набуває значної актуальності доповнення концепції маркетингу в транскордонних відносинах. Зокрема, пропонуємо розглянути у вузькому та широкому розумінні категорію зазначеного поняття.

1) Маркетинг транскордонних відносин (B2C, G2C) – це діагностика галузевих ринків прикордонних територій двох і більше держав, інформаційна база якої спрямована як на позицію покупця щодо можливості придбання відповідних дефіцитних та/або дешевших товарів чи послуг (сервісних, освітніх, рекреаційних тощо), так і на позицію продавця щодо виходу на потенційний ринок прикордонної території тієї чи іншої сусідньої держави, де товари чи послуги цього продавця мають найбільший попит. Цей вид маркетингових транскордонних відносин характерний переважно для явища прикордонної торгівлі, освітньої сфери, туризму тощо.

2) Маркетинг транскордонних відносин (B2B, G2G, B2P, P/B2G, P2P) – це пошук та виявлення партнерів господарського, освітньо-наукового, громадського та територіально управлінського комплексу по обидва боки кордону прикордонного регіону, коопераційні відносини яких за потенційно правильного їх поєднання дадуть синергетичний ефект транскордонної співпраці, що приведе до підвищення економічного добробуту суб'єктів-учасників цих відносин, як наслідок, соціально-економічного рівня життя на цих територіях загалом. Цей вид маркетингових транскордонних відносин характерний для явища транскордонного партнерства під час реалізації відповідних програм на прикордонних територіях, формування транскордонних кластерів, індустріальних парків тощо.

В цих поняттях використані новітні форми ділових комунікацій, а саме B2C, G2C, B2B, G2G, B2P, P/B2G, P2P.

B2C – маркетингова категорія роздрібною торгівлі між підприємством (фізичною чи юридичною особою) та кінцевим споживачем товарів чи послуг. У ТКС реалізується через механізм прикордонної торгівлі, рекреаційної та туристичної сфери.

G2C – маркетингова категорія соціально-економічних відносин між державою та споживачами. У ТКС характеризується через механізм освітніх послуг (програми подвійного диплому між студентами прикордонних територій та їх університетів), соціальних (допомога сусідньої іноземної держави вітчизняним мешканцям прикордонної території, яка потерпає від стихійних лих, допомоги у постачанні ліків при епідеміях, наданні притулку для проживання в разі військових дій тощо).

B2B – маркетинговий термін в економіці, який означає обмін товарами, послугами або інформацією (чи їхній продаж) між компаніями та не включає в цей процес кінцевого фізичного споживача товару чи послуги. У ТКС цей механізм реалізується через транскордонні кластери, індустріальні парки, партнерства, бізнес-форуми тощо.

B2P – маркетингова категорія між бізнесовим сектором та громадськими (неурядовими) організаціями під час розроблення та втілення суміжних проектів соціально-економічного розвитку. Такий вид відносин розвинений на досить низькому рівні, однак для ТКС це є дієвою системою ефективного партнерства.

P2P – маркетингова категорія щодо пошуку громадськими організаціями партнера громадської організації для реалізації грантових проектів ТКС для ефективності добробуту прикордонних територій двох і більше держав. Такий механізм ТКС сьогодні найбільш яскраво виражений.

G2G – маркетингова категорія між державами під час розроблення планів, програм, стратегій тощо з метою формування концепцій суміжного розвитку на основі синергетичних ефектів інтеграційної взаємодії. У євроінтеграційній стратегії України та транскордонному співробітництві це явище розвинене на високому рівні (зокрема, Програма «Україна – ЄС», Програма розвитку ТКС між Україною та Словаччиною (на прикладі Закарпаття та Кошицького краю).

G2B/P – економічна категорія, яка охоплює всі види відносин між громадським сектором або бізнес-сектором та державними установами. Механізм реалізації ТКС може враховувати ті самі відносини, що й для B2B, а також включати певні державні пільги, субсидії тощо для певних учасників ринку (які вирішують важливі державні проблеми, наприклад створення вільних економічних зон), та доповнюватися координаційною розробкою між органами влади і бізнесом або неурядовим сектором щодо програм, проектів та стратегій соціально-економічного розвитку прикордонних областей.

Для наочного представлення вищезазначених комунікацій на рис. 1 презентована «павутина» маркетингових відносин в сучасному транскордонному співробітництві.

Висновки. Виявлено, що початок ХХІ століття характеризувався в науці тим, що вчені детальніше й глибше зосереджують свою увагу на дослідженні ефективних інструментів управління ТКС, а саме через використання маркетингових засад. Це пояснюється тим, що саме маркетинг є дієвим ринковим важелем розвитку соціально-економічної системи сьогодні та в майбутньому. Проте дієвість буде тільки тоді, коли концепція маркетингового механізму буде правильно підлаштована під ту чи іншу сферу суспільства, і у статті йшлося про транскордонну систему взаємовідносин.

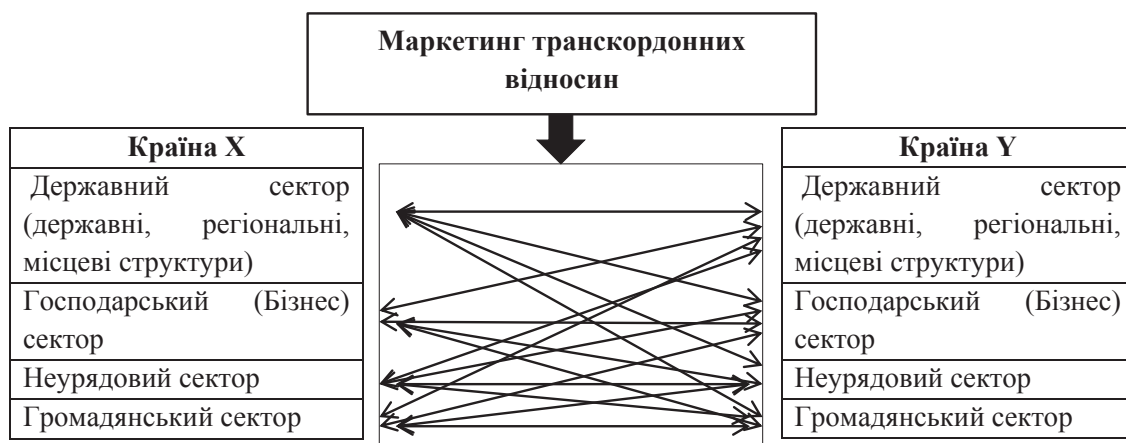


Рис. 1. «Павутина» маркетингових відносин в ТКС

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Чучка І.М., Проскура В.Ф. Роль маркетингового механізму в поглибленні транскордонної співпраці. Транскордонне співробітництво в умовах розширення Європейського Союзу на Схід: монографія / В.П. Мікловда, М.А. Лендел, С.С. Слава, С.В. Сембер та ін.; за заг. ред. В.П. Мікловда, М.А. Лендела, С.С. Слави, С.В. Сембера. Ужгород: Карпати, 2006. С. 418–439.
2. Жуков С.А., Чучка І.М. Впровадження маркетингових засад у транскордонне економічне співробітництво України з членами ЄС. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2007. № 1 (7). С. 240–248.
3. Жуков С.А., Чучка І.М. Проблеми та перспективи інформаційно-маркетингового забезпечення транскордонного співробітництва. Актуальні проблеми економіки. 2007. Т. 76. № 10. С. 74–81.
4. Чучка І.М., Жуков С.А. Вплив глобалізації на підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів на основі маркетингових засад. Глобалізація як фактор еволюції і феномен конкурентоспроможності національної економіки: матеріали міжнародної наукової конференції (Ужгород, 22–24 листопада 2007 р.) / Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України: зб. наук. праць. Спецвипуск / відп. ред. В.С. Новицький. Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2007. С. 164–171.
5. Гоблик В.В. Спільні транскордонні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект: монографія. Львів, 2012. 305 с.
6. Лутчак В.Ф. Організаційно-правові механізми економічного транскордонного співробітництва: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Львів, 2015. 20 с.
7. Мікула Н.А., Пастернак О.І. Маркетингові інструменти транскордонної конвергенції регіонів. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та транскордонні ринки: зб. наук. пр. / відп. ред. В.С. Кравців. Вип. 5 (91). Львів: НАН України, Ін-т регіональних досліджень, 2011. С. 3–13.
8. Пастернак О.І., Попадинець Н.М. Особливості сучасного маркетингу транскордонних регіонів. Маркетинг та менеджмент у фокусі викликів нової економіки: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (26–28 квітня 2018 р.) / за заг. ред. І.І. Черленяка. Ужгород: Говерла, 2018. С. 36.

ТЕОРИЯ МАРКЕТИНГА В ТРАНСГРАНИЧНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Аннотация. На основе проведенного анализа научных работ по трансграничному сотрудничеству в статье выделены труды ученых, которые заложили фундамент развития научно-методических подходов к формированию маркетинговых механизмов в современных трансграничных регионах. Научной новизной является выделение более новой категории маркетинга в трансграничных отношениях вместе со всеми возможными формами деловых коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинг, трансграничное сотрудничество, формы деловых коммуникаций.

THE THEORY OF MARKETING IN CROSS-BORDER ECONOMIC COOPERATION

Summary. On the basis of analysis of scientific works on cross-border cooperation, the article highlights the works of scientists, who laid the Foundation in the development of scientific and methodical approaches to formation of marketing instruments in the modern cross-border regions. Scientific novelty is the allocation of more than the latest marketing categories in cross-border relations in conjunction with all possible forms of business communications.

Key words: marketing, cross-border cooperation, forms of business communication.

Гірняк Л. І.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Львівського торговельно-економічного університету*

Сопіга В. Б.

*кандидат педагогічних наук,
викладач кафедри технологічної освіти та охорони праці
Тернопільського національного педагогічного університету
імені Володимира Гнатюка,
студент
Львівського торговельно-економічного університету*

Hirnyak L. I.

*Ph.D., Associate Professor of the Department of Tourism
and Hotel & Restaurant Business,
L'viv University of Trade and Economics*

Sopiha V. B.

*Ph.D., lecturer
of Department of technological education and labor protection,
Ternopol Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University,
student of L'viv University of Trade and Economics*

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ТА ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті проаналізовано підходи до трактування термінів культури та якості обслуговування у готельно-ресторанній справі. Розкрито проблеми організаційної та корпоративної культури в індустрії гостинності. Окреслено фактори, що впливають на культуру та якість обслуговування. У контексті формування культури та якості обслуговування розглянуто такі системи менеджменту, як загальне управління якістю та корпоративна соціальна відповідальність. Запропоновано схему поєднання двох систем менеджменту для формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах.

Ключові слова: готельно-ресторанне підприємство, культура обслуговування, якість обслуговування, загальне управління якістю, корпоративна соціальна відповідальність.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні в умовах розвитку туристичної сфери замовники, держава та інші зацікавлені сторони зосереджують значну увагу на культурі та якості обслуговування у закладах туристичного спрямування. В офіційних документах зазначено стандартизовані вимоги до якості товару та послуг, при цьому з боку клієнтів зростають вимоги до культури надання послуг, що має бути передумовою функціонування та вдосконалення діяльності готельних та ресторанных підприємств.

Питання підвищення культури та якості обслуговування постає зараз не тільки перед великими, брендовими закладами, але й перед малими готельно-ресторанними підприємствами. Адже наявність високої культури та якості обслуговування відповідає соціальним та законодавчим запитам держави, сприятиме створенню позитивного іміджу та підвищенню конкурентоспроможності закладів сфери гостинності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі компоненти культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. У працях таких вчених, як М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало, О.М. Головка, Н.С. Кампов, С.С. Махлинець, Г.В. Симочко, окреслено питання організації обслуговування у готельному підприємстві, висвітлено основні поняття культури та якості обслуговування. Сучасні аспекти управління якістю у готельно-ресторанних комплексах досліджували І.Б. Андренко,

Л.І. Гірняк, О.Ю. Давидова, О.М. Кравець, Р.С. Ладженська, І.М. Писаревський, К.А. Бенавідес-Веласко, К. Кінтана-Гарчаб, М. Мархант-Лараб. Проблеми культури у готельно-ресторанному господарстві розглядали І.Г. Верезомська, Л.В. Польова, П.Р. Пуцентейло, Й. Сео, К. Хуссайна, Р. Конарб, Ф. Алік та інші науковці. Однак недостатньо досліджено питання формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах. Існує необхідність пошуків шляхів покращення менеджерських підходів до вдосконалення культури та якості надання послуг у сучасних умовах.

Метою роботи є аналіз особливостей формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах, пропозиція моделі їх вдосконалення.

Результати дослідження. Існують різні підходи до визначення поняття «культура обслуговування», зокрема:

1) культура обслуговування – це комплексне поняття про рівень фізичного та психологічного комфорту [5, с. 261];

2) культура обслуговування – це система цінностей і переконань, підтримуваних підприємством готельного господарства, що реалізує ідею про те, що його головною метою є надання споживачу якісних послуг на основі визначених правил, процедур, системи заохочень і дій [1];

3) культура обслуговування – це організаційна культура, спрямована на обслуговування клієнтів на основі вироблення визначених правил, процедур, практичних навичок та умінь; вона диктується політикою підпри-

емства, підтримується системою заохочень персоналу обслуговування та низкою інших заходів [9, с. 229].

Отже, у визначеннях терміна «культура обслуговування» простежується те, що під час її формування у готельно-ресторанному комплексі дії персоналу повинні бути спрямовані на забезпечення комфорту відвідувачів, отримання ними якісних послуг проживання, харчування, анімації тощо.

До комплексного поняття «культура обслуговування» входять такі складові:

- безпека клієнтів та екологічність під час обслуговування;
- естетика екстер'єру та інтер'єру, створення комфортних умов обслуговування;
- наявність необхідної кількості столового посуду, приладдя і столової білизни;
- знання психологічних аспектів особистості та процесу обслуговування;
- знання та дотримання співробітниками етичних норм обслуговування;
- знання та дотримання правил, порядку і черговості обслуговування гостей;
- знання спеціальних правил щодо пропозиції різних страв і напоїв, а також технічних навичок і прийомів їхньої подачі;
- знання правил сервірування столу [9, с. 230].

Культура обслуговування спрямована на організацію якісного сервісу, послуг, а також задоволення гостя. Тому як один з аспектів культури обслуговування варто розглядати організаційну культуру.

У літературі поряд з терміном «організаційна культура» часто зустрічається поняття «корпоративна культура». Причому одні автори їх отожднюють, а інші розділяють. Однак, з'ясовуючи сутність цих понять у контексті готельно-ресторанної справи, О.П. Крупський дійшов висновку, що ці поняття слід розмежовувати [7]. Ми будемо дотримуватися саме такого підходу, зокрема організаційну культуру розглядаємо як:

- більш масштабну, розширену порівняно з корпоративною культурою;
- глибоко пронизану систему загальних цінностей підприємства у свідомості співробітників.

З огляду на наведені аргументи традиційна організаційна культура має значну інерційність, не просто піддається змінам, причому може стати перешкодою проведення змін всередині підприємства. Співробітники, які виявляють максимально виражену лояльність до керівників, виступатимуть в ролі гальма, який з найкращими намірами уповільнює інноваційний розвиток підприємства. Підхід до формування організаційної культури сучасного підприємства, орієнтованого на інновації, полягає в необхідності створення та вдосконалення студіюючої організаційної культури, яка би сприяла культурним явищам безперервного навчання на підприємстві та була б стабілізуючою функцією щодо набутих знань, вмінь та навичок. В основі студіюючої культури мають лежати стійкі цінності, уявлення, ментальні моделі, що орієнтують підприємство на інтелектуальний розвиток його діяльності та визначають оптимальне співвідношення між створенням і запозиченням, накопиченням і поширенням знань у середовищі організації. При цьому обов'язковими умовами ефективних управлінських і трудових процесів виступають інтеграція працівників у життя організації, мобілізація творчості, самодіяльності, неекономічні мотиви та стимули [7]. Ці аргументи правильні також під час формування культури у сучасних готельно-ресторанних підприємствах.

Належним чином сформульована та побудована організаційна культура готельно-ресторанного підприємства є потужним стратегічним інструментом, що дає змогу координувати всі структурні підрозділи та членів окремих команд для досягнення відповідних цілей, а також забезпечити раціональну та безконфліктну структуру, щоби створити оптимальні, комфортні умови праці, виявити перспективних співробітників, мотивувати та надати можливості для кар'єрного росту, ефективного розподілу функцій та відповідальності, тобто побудувати систему внутрішньо-організаційних відносин, які гармонійно об'єднують людей для досягнення цілей готельно-ресторанного підприємства [2].

Як система організаційна культура складається з таких компонентів:

- ціннісно-нормативний (основні цінності, корпоративні традиції, правила, характер взаємовідносин);
- організаційний (формальні та неформальні організаційні структури, що існують на підприємстві, структура влади та лідерства, норми й правила внутрішньої взаємодії, традиції);
- структура комунікацій;
- структура соціально-психологічних відносин (взаємні симпатії, вибори, переваги, система ролей);
- ігрова (міфологічна) структура (корпоративні перекази, міфи, заохочення);
- структура ідентифікації (імідж організації, рекламні атрибути, сприйняття іншими компаніями тощо) [7, с. 201].

Отже, організаційна культура має загальний характер, широкий спектр поглядів, переконань, мотивів у свідомості співробітників готельно-ресторанного комплексу. Для формування культури обслуговування також важливий рівень корпоративної культури у підприємстві.

Для корпоративної культури характерна сукупність норм поведінки та цінностей, що є спільними для всіх співробітників підприємства. Зауважимо, що у корпоративній культурі виокремлюють такі джерела її формування:

- 1) система особистих цінностей та своєрідних підходів до їх реалізації;
- 2) методи, форми та структура організації діяльності, що об'єктивно втілюють певні цінності, зокрема особисті цінності менеджерів підприємства;
- 3) уявлення щодо оптимальної та допустимої моделі поведінки співробітників колективу, що відображають систему спонтанно сформованих внутрішньо-організаційних цінностей [3].

Корпоративна культура, як і організаційна, тісно переплітається з культурою обслуговування у готельно-ресторанному бізнесі, а також формує її. Відповідно, оцінювання проблем, рівня та якості у корпоративній культурі сприятиме вдосконаленню культури обслуговування у підприємстві.

Наведемо невеликий перелік ознак, які вказують на культурологічні проблеми в колективі: чутки, плітки, стійке падіння продуктивності праці, постійні сварки, прогули без поважних причин, підвищений рівень травматизму, розмови про те, «як добре на інших підприємствах, як добре піти до іншої фірми», витік інформації про бізнес. Для уникнення таких проблем варто покращувати та підтримувати корпоративну культуру, для якої визначальну роль відіграють такі три фактори: 1) підбір персоналу; 2) діяльність вищого керівництва; 3) культурна адаптація та її основні стадії [3]. Окреслимо основні характеристики цих факторів у готельно-ресторанному бізнесі.

1) Підбір персоналу. З одного боку, у підприємство потрібно набирати фахових співробітників, освіта та досвід яких відповідає вакантній посаді (адміністратора, покоївки, кухара, офіціанта тощо). З іншого боку, важливою є особиста культура персоналу, яка впливає на корпоративну культуру в колективі, а це все є передумовою формування культури обслуговування гостей. Тому вирішальними компонентами відбору кандидата на посаду мають бути рівень його особистої культури, його бачення співпраці з колегами у готельно-ресторанному комплексі, що повинне бути максимально наближеним до культури, філософії, системи цінностей, прийнятими у цій установі.

2) Діяльність вищого керівництва. Правління готельно-ресторанного комплексу, дирекція чи координатори готельних ланцюгів, бачення корпоративної культури можуть втілюватись у практику відповідних підприємств. Для цього доцільно:

- проводити відповідне навчання персоналу, розробляти інструкції поведінки, спілкування тощо;
- організовувати конференції, семінари чи тренінги, на яких передбачені майстер-класи, обговорення культурологічних проблем в колективі, аналіз різних точок зору;
- надавати методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративної культури у підприємстві, відповідно, культури обслуговування гостей.

3) Культурна адаптація та її основні стадії. Навіть після найбільш вдалого підбору персоналу у готельно-ресторанному комплексі будуть певні проблеми з адаптацією нових співробітників. Новоприйнятий працівник спочатку буде намагатися «влитися» в колектив. Інколи він буде змінювати своє бачення чи власні сформовані культурні цінності на таку поведінку, яку він бачить у колективі. Тут можуть виявитися певні прогалини в менеджерському підході до формування корпоративної культури. Так, якщо реальна корпоративна культура відрізняється від еталонної, яку хочуть впроваджувати топ-менеджери, новий співробітник швидше буде орієнтуватись на колективну поведінку, а не на вдосконалення культурологічного підходу. Тому важливо наголошувати на бажаній корпоративній культурі не тільки новому співробітнику, але й усьому колективу в процесі оновлення персоналу. Під час вдосконалення корпоративної культури у сформованому колективі доцільно періодично оцінювати рівень та проблеми адаптації зразкової культури у життєвій реальності підприємства, шукати шляхи вирішення цих проблем.

Вимоги до підвищення корпоративної культури підприємства повинні бути сформовані топ-менеджерами зрозумілими поясненнями та тезами у відповідних документах. При цьому нагородження та відзначення персоналу готелю й ресторану за досягнення в культурі поведінки сприятиме взаємодії в колективі.

В умовах високотехнологічного суспільства практично для будь-якого підприємства доступні ті ж самі технічні засоби, устаткування, матеріальне забезпечення. Проте у кожного готельно-ресторанного комплексу може бути сформована різна культура обслуговування, що й буде одним з вирішальних чинників конкурентоспроможності. Тому обов'язково варто виділяти ресурси для проходження працівниками відповідних навчань, тренінгів, що одночасно сприятиме підвищенню рівня корпоративної культури обслуговування, наблизитиме ці показники до еталонного рівня тощо.

Культура обслуговування у готельно-ресторанному підприємстві спрямована на забезпечення комфортного надання якісних послуг. Тому поряд із поняттям «культура обслуговування» часто стоїть питання якості послуг та якості обслуговування.

Якщо розглядати готельно-ресторанні послуги в полікультурному середовищі, де обслуговуються люди різних країн, націй, світоглядів, то важливо зосередити увагу на атрибутах, які мають найбільше значення для кожної культури, адже це дає змогу готелям забезпечувати зручність для гостей в отриманні послуг. Це допомагає готелям максимально підвищити рівень задоволеності та лояльності клієнтів. Готельно-ресторанні комплекси повинні використовувати атрибути, визначені для кожної культури, і розробляти рекомендаційні матеріали, навчальні посібники для працівників готелю, щоб працівники більше знали про культурні відмінності. Працівники готелю також можуть надавати відповідні послуги для кожного гостя, що їх відвідує [11].

Багато уваги слід приділяти кращому розумінню того, що впливає на процес оцінювання задоволеності клієнтів щодо культури та якості обслуговування. Очевидно, що культурний стиль і рівень гостя значно впливає на те, що він очікує і як сприймає обслуговування. У готельній індустрії важливо бути впевненим у тому, чого хоче і потребує гість. Саме тому конкурентна перевага готелів – постійне вдосконалення культури та якості обслуговування клієнтів з урахуванням їх очікування та задоволеності.

Щодо трактування поняття «якість», то в різних сферах підходи відрізняються один від одного. Так, філософія розглядає якість крізь призму суб'єктно-об'єктних відносин. Соціальні науки враховують її значення для суспільства. У технічних науках важливі фізичні, електромеханічні та інші технологічні властивості. У правових дослідженнях якість розглядають як термін у законодавчих та різних нормативно-правових актах. У нашому дослідженні ми розглядаємо якість обслуговування як економічну категорію, що важлива не тільки для постачальника послуг, але й для споживача на когнітивному рівні.

Під якість обслуговування розуміємо сукупність властивостей і ступенів корисності послуг, тобто відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Відповідно до цього стандарту, їхня реальна форма і зміст є критеріями якості обслуговування у готельно-ресторанному комплексі. Критерієм оцінювання якості наданої послуги для споживача є ступінь його задоволеності, тобто кореляція між очікуваним і отриманим. А одним із критеріїв ступеня задоволеності клієнта є його бажання повернутися ще раз і порадити вибраний ним готель своїм друзям, колегам і знайомим [6, с. 221]. Відповідно, якість обслуговування варто розуміти не як кінцевий результат, а як процес, який постійно треба вдосконалювати з урахуванням критики та побажань зацікавлених сторін.

Зауважимо, що на формування якості обслуговування у готельно-ресторанному підприємстві впливають зовнішні (державна політика в туристичній галузі, структура готельного господарства, науково-технічний прогрес у сфері обслуговування, територіальний розподіл підприємств готельного господарства) та внутрішні фактори (кадрова політика, персонал, комплексне матеріально-технічне оснащення готельно-ресторанного комплексу). При цьому на підприємствах якість послуг має свої особливості формування:

- споживання готельно-ресторанних послуг переважно збігається з їх виробництвом;
- оцінювання якості послуг можливе лише в процесі надання, отримання, споживання;
- готельно-ресторанні послуги не підлягають збереженню та накопиченню;
- надаючи готельні послуги, працівник готельно-ресторанного підприємства вступає в безпосередній контакт зі споживачем;

– на відміну від товарного ринку, де товар «йде» до покупця, в готельно-ресторанному господарстві, навпаки, споживач «йде» до послуг готельного підприємства, тобто готельна послуга не підлягає транспортуванню;

– попит на готельно-ресторанні послуги коливається залежно від сезону, соціально-політичної ситуації та інших циклів життєдіяльності людей; для готельного господарства характерні добові, тижневі, місячні, річні коливання попиту [5].

Для формування культури якості обслуговування існують різні філософії менеджменту. Однією з найперспективніших філософій вважається концепція TQM (Total quality management, тобто загальне управління якістю). TQM як технологія є принципово новим походом до управління будь-якою організацією. Така система вимагає впровадження таких принципів:

– втілення нової філософії діяльності закладу, що спрямована на постійний процес вдосконалення та покращення діяльності усіх систем, служб і відділів, а також поліпшення якості послуг;

– проведення періодичного, регулярного навчання персоналу з метою вдосконалення його кваліфікаційних навичок, ознайомлення зі стратегією діяльності компанії; заохочення до самовдосконалення;

– формування позитивного, зокрема з економічної точки зору, корпоративного іміджу компанії, що дає можливість персоналу відчувати важливість кожного працівника та пишатись приналежністю до компанії (закладу);

– здійснення належного економічно обґрунтованого фінансування процесів, технологій, сфер діяльності;

– нівелювання відповідальності за результатами інспекцій, перевірок, натомість запровадження принципів самоконтролю та усвідомлення індивідуальної відповідальності за виконання своїх обов'язків, їх безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства;

– відкритість і бажання до запровадження нововведень та інновацій [4].

Також у готельно-ресторанних підприємствах існує інша система менеджменту, а саме CSR (corporate social responsibility, тобто корпоративна соціальна відповідальність). Зауважимо, що в українській науковій літературі часто використовують український варіант для позначення аббревіатури корпоративної соціальної відповідальності, а саме КСВ. Однак ми будемо застосовувати позначення CSR з таких причин:

– ця система розглядається в розвинутих країнах і позначається як CSR;

– загальне управління якістю позначаємо латиницею (TQM), тому для уніфікації підходу у статті позначення системи корпоративної соціальної відповідальності також будемо використовувати латиницю;

– використання прийнятої міжнародної аббревіатури латиницею сприятиме пошуку статті за ключовими словами в англійських системах пошуку.

Наведемо основні принципи CSR, якими керуються компанії:

– виробництво якісної продукції та надання обслуговування, що необхідні для суспільства;

– обов'язкове виконання законів щодо оподаткування, екології, умов та безпеки праці;

– раціональне ведення бізнесу, орієнтованого на створення додаткової економічної вартості та збільшення конкурентоспроможності в інтересах власників та суспільства;

– розбудова та підтримка прозорих та взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами;

– дотримання міжнародних угод і стандартів;

– використання енергоощадних технологій, забезпечення екологічності виробництва;

– створення робочих місць з гідним рівнем оплати праці та соціального забезпечення;

– сприяння гармонійному професійному розвитку та підвищенню кваліфікації працівників [8].

Система CSR може бути вбудованою в культуру готельно-ресторанного комплексу. З цієї точки зору соціальна робота, що здійснюється підприємством, є логічним способом ведення бізнесу, навіть якщо вона не пов'язана з фінансовими питаннями. CSR пропагує діяльність, яка сприяє вирішенню певних соціальних питань, що не завжди входять у безпосередні інтереси компанії. Є кілька причин того, щоб готельно-ресторанна організація імплементувала CSR:

– забезпечення відповідності конкретним вимогам усіх зацікавлених сторін (гості готелю та ресторану, персонал, партнери, суспільство, держава тощо);

– покращення продуктивності фірми, підвищення культури та якості обслуговування;

– зміцнення корпоративного іміджу;

– отримання лояльності від клієнтів чи суспільної підтримки.

Зазвичай систему TQM розглядають окремо від CSR. Однак, згідно із сучасними дослідженнями зарубіжних науковців в індустрії гостинності, ці два підходи доцільно поєднувати [10]. У відповідних дослідженнях доведено, що покращення загального управління якістю позитивно впливає на підвищення корпоративної соціальної відповідальності. З іншого боку, продуктивність діяльності організації залежить від її здатності задовольнити потреби та очікування зацікавлених сторін, а саме працівників, клієнтів та суспільства.

З огляду на результати міжнародних досліджень та наведені аргументи вважаємо, що формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанному комплексі доцільно здійснювати крізь призму двох систем, а саме TQM і CSR. При цьому слід враховувати, що на вдосконалення культури та якості обслуговування впливають корпоративна культура, організаційна культура, якість продукції та якість послуг. Тому в систему TQM варто включити зазначені компоненти. Подальші вдосконалення цих компонентів варто здійснювати крізь призму потреб, очікування та задоволення зацікавлених сторін готельно-ресторанного бізнесу, що передбачає система CSR. Таку принципову схему взаємодії двох систем менеджменту під час формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанному підприємстві ми зобразили на рис. 1.

Як видно із зображеної схеми, культуру та якість обслуговування варто постійно вдосконалювати з урахуванням потреб працівників, клієнтів та суспільства. При цьому у процесі обслуговування гостей варто здійснювати оцінювання їх задоволеності з метою подальшого вдосконалення культури та якості обслуговування у готельно-ресторанному підприємстві.

Окремі компоненти культури та якості обслуговування слід реалізовувати так, щоб, з одного боку, задовольняти економічні інтереси готельно-ресторанного комплексу, а з іншого боку, враховувати соціальні запити зацікавлених сторін, наприклад:

– вдосконалювати культуру обслуговування гостей, сприяючи їх задоволеності без шкоди для держави, соціуму та екології;

– забезпечувати клієнтів здоровим, нешкідливим харчуванням, водночас намагатися мінімізувати неекологічні відходи з кухні;

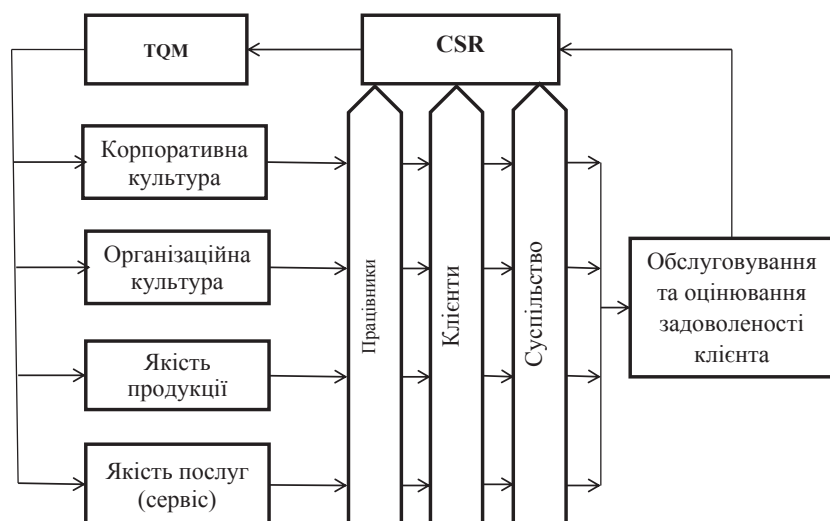


Рис. 1. Схема поєднання систем ТQM та CSR для формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах

- не завищувати ціни на послуги додаткового пансіону, при цьому надавати правдиву інформацію щодо його особливостей, термінів приготування, споживання тощо;
- діяти в межах трудового права щодо персоналу, давати кожному працівнику можливість відчувати свою значимість;
- встановлювати та вдосконалювати пристосування для обслуговування людей з особливими потребами (люди з фізичними вадами, порушеннями зору, слуху тощо), наймати на роботу осіб з інвалідністю, отримуючи соціальний імідж чи податкову лояльність;
- надавати суттєві знижки на послуги готельно-ресторанного закладу для соціально вразливих груп населення (студенти, учні тощо), підвищуючи популяризацію комплексу;
- створювати можливість для спеціалізованого харчування (дієтичне, вегетаріанське, дитяче, спортивне

тощо), що, з одного боку, буде підвищувати імідж закладу, а з іншого боку, здійснюватиме соціальну функцію;

- сумлінно сплачувати податки, здійснювати «прозору» бухгалтерію та вимагати чесності та прозорості від держави, конкурентів, партнерів тощо;
- сприяти розвитку малих, мало-прибуткових чи соціальних готелів, розширювати власні готельні ланцюги;
- забезпечувати прозору діяльність щодо якості та культури обслуговування через соціальні та міжнародні звіти, що сприятиме підвищенню ефективності менеджменту.

Висновки. Формування культури та якості обслуговування в готельно-ресторанному підприємстві передбачає злагоджену діяльність персоналу, що спрямована на забезпечення комфорту гостей, їх задоволення від проживання, харчування, розваг та інших організованих заходів. Передумовами формування

високої культури та якості обслуговування є належний рівень організаційної та корпоративної культури, а також відмінна якість продукції та послуг.

У готельно-ресторанному менеджменті часто використовують такі системи, як ТQM і CSR. Нами запропоновано поєднувати ці системи під час формування культури та якості обслуговування. Такий підхід полягає передусім у постійному пошуку шляхів вдосконалення задоволеності гостя з урахуванням соціальних запитів усіх зацікавлених сторін.

Зазначені підходи підвищуватимуть культуру та якість обслуговування, сприятимуть позитивній репутації, іміджу та конкурентоспроможності підприємства.

Подальших наукових пошуків потребують питання практичної адаптації поєднаних двох систем менеджменту в сучасних соціально-економічних умовах готельно-ресторанного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Бойко М.Г., Гопкало Л.М. Організація готельного господарства: підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 448 с. URL: <http://tourism-book.com/pbooks/book-58/ua/chapter-2156>.
2. Верезомська І.Г. Діагностика організаційної культури підприємства готельно-ресторанного бізнесу за методом Данієля Денісона. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 5 (61). С. 74–77.
3. Верезомська І.Г. Формування корпоративної культури та імідж готельного підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2011. № 6 (2). С. 136–140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2011_6%282%29_28.
4. Гіряк Л.І. Сучасні аспекти управління якістю у закладах готельно-ресторанного комплексу. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції: матеріали щорічної наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету / відп. за вип. Б.Б. Семак. Львів: вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. С. 226–227.
5. Головка О.М., Кампов Н.С., Махлинець С.С., Симочко Г.В. Організація готельного господарства: навч. посібник для вузів / за ред. О.М. Головка. Київ: Кондор, 2011. 410 с.
6. Круль Г.Я. Основи готельної справи: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 368 с.
7. Крупський О.П. Організаційна культура туристичного підприємства як індикатор його інноваційного потенціалу. Бізнес-Інформ. 2014. № 9. С. 200–204. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_9_35.
8. Поважний О.С., Орлова Н.С. Формування корпоративної стратегії на основі соціальної відповідальності. Менеджер. 2014. № 1. С. 4–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2014_1_3.
9. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2007. 300 с.
10. Benavides-Velasco C.A., Quintana-García C., Marchante-Lara M. Total quality management, corporate social responsibility and performance in the hotel industry. International Journal of Hospitality Management. 2014. Vol. 41. P. 77–87. URL: <https://www.sciencedirect.com/journal/international-journal-of-hospitality-management/vol/41>.
11. Seo Y. Cultural Impact on Customer Satisfaction and Service Quality Evaluation in Hotels: UNLV Theses, Dissertations, Professional Papers, and Capstones. 2012. 39 p. URL: <https://digitalscholarship.unlv.edu/thesesdissertations/1370>.

ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье проанализированы подходы к трактовке терминов культуры и качества обслуживания в гостинично-ресторанном деле. Раскрыты проблемы организационной и корпоративной культуры в индустрии гостеприимства. Определены факторы, влияющие на культуру и качество обслуживания. В контексте формирования культуры и качества обслуживания рассмотрены такие системы менеджмента, как общее управление качеством и корпоративная социальная ответственность. Предложена схема соединения двух систем менеджмента для формирования культуры и качества обслуживания в гостинично-ресторанных предприятиях.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное предприятие, культура обслуживания, качество обслуживания, общее управление качеством, корпоративная социальная ответственность.

FORMATION OF CULTURE AND QUALITY OF SERVICE IN THE HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISES

Summary. The approaches to the interpretation of the terms of culture and the quality of service in the hotel and restaurant business are analyzed in this article. The problems of organizational and corporate culture in the hospitality industry are revealed. The factors that influence the culture and quality of service are outlined. Management systems are following in the context of the formation of culture and quality of service: the total quality management and the corporate social responsibility. The scheme of combination of both management systems for the formation of culture and quality of service at hotel and restaurant enterprises is proposed.

Key words: hotel and restaurant enterprise, culture of service, quality of service, total quality management, corporate social responsibility.

УДК 657.471:332.8

Головчак Г. В.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Юрченко О. Б.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Holovchak H. V.

PhD, assistant of Accounting and auditing department

Ivan Franko National University of L'viv

Yurchenko O. B.

PhD, docent of Accounting and auditing department

Ivan Franko National University of L'viv

ОБЛІК ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до обліку та відображення у звітності трансакційних витрат підприємств на ринку житлово-комунальних послуг, що обумовлено суттєвою часткою таких витрат у діяльності підприємств-учасників ринку житлово-комунальних послуг.

Ключові слова: трансакційні витрати, облік, звітність, ринок житлово-комунальних послуг, модель організації обліку трансакційних витрат.

Вступ та постановка проблеми. За роки незалежності України в системі управління та фінансування на ринку житлово-комунальних послуг відбулися значні зміни. Приватизація муніципального та державного житла привела до значного збільшення питомої ваги приватного житла. Інституційні зміни, які відбуваються в економіці, торкнулись і житлово-комунальних підприємств. Вони пов'язані з приватизацією та роздержавленням, що дало змогу розпочати формування приватного сектору, створювати муні-

ципальні підприємства в межах розвитку місцевого самоврядування та адміністративно-територіальної реформи. Виробнича структура житлово-комунальних підприємств охоплює понад 16 видів діяльності, провідними серед яких є водопостачання і водовідведення, тепlopостачання, експлуатація житла, зовнішній багоустрій тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття трансакційних витрат привернуло до себе увагу вітчизняних учених не так давно. Серед тих науковців, які дослі-

джували природу трансакційних витрат, робили спробу їх класифікувати та вимірювати С. Архієреєв, Л. Базалієва, П. Гайдучський, В. Захарченко, М. Данько, Г. Козаченко, С. Коропецький, Г. Макухін, Р. Пустовийт, Т. Резнікова, С. Тарасенко. Проблема визначення трансакційних витрат з облікової точки зору лише останнім часом почали присвячувати свої праці українські вчені. Зокрема, інтерпретація основних підходів до класифікації трансакційних витрат в обліковому аспекті є головним питанням у працях Г. Козаченка, Г. Макухіна, Ж. Юшак, С. Мельника, Н. Лоханової, І. Приходько, Н. Струк.

Трактування трансакцій як елементу інституційної економіки знайшло своє відображення в працях багатьох закордонних та вітчизняних вчених-економістів, а концепція трансакційних витрат взагалі є стрижнем досліджень науковців-неоінституціоналістів (Р. Коуз, Д. Норт, Т. Еггертсон, А. Нестеренко та інші вчені). Проте аналіз публікацій, пов'язаних з визначенням таких витрат в бухгалтерському обліку, свідчить про відсутність глибоких теоретичних напрацювань щодо цього обліку, що робить дослідження актуальним та важливим.

Метою роботи є поглиблення теоретико-методичних підходів до розроблення механізму організації обліку трансакційних витрат на ринку житлово-комунальних послуг.

Результати дослідження. Житлово-комунальні послуги визначаємо як результат господарської діяльності, заснований на умовах укладення договорів про надання житлово-комунальних послуг та спрямований на забезпечення потреб фізичних та юридичних осіб у забезпеченні житловими та нежитловими приміщеннями, холодною та гарячою водою, водовідведенням, газо- та електропостачанням, опаленням, вивезенням побутових відходів, ритуальними послугами тощо в порядку, встановленому законодавством.

Однією із суттєвих особливостей житлово-комунальних послуг є те, що фізичні особи за їх допомогою задовольняють як фізіологічні, так і соціальні потреби, потреби саморозвитку та визнання статусу. В умовах нерегульованого державою ринку житлово-комунальних послуг рівновага між попитом та пропозицією порушується через зниження якості послуг, відсутність конкуренції на ринку, загальне зростання цін, зниження попиту на послуги та скорочення пропозиції з боку виробників послуг.

Керівництво підприємства-виробника житлово-комунальних послуг має зберігати низький рівень трансакційних витрат під час виконання угод з постачальниками та намагатися підвищити ефективність своєї діяльності [1, с. 124].

Розуміння трансакційних витрат коливається від вузьких визначень, що пов'язують ці витрати з окремими видами економічної діяльності, до широких, що акцентують увагу на інституційній природі явища. В економічній теорії немає одностайності щодо пояснення трансакційних витрат. Відзначимо принаймні три варіанти пояснення того, звідки й чому під час виконання угод виникають трансакційні витрати, а саме підхід теорії трансакційних витрат, підхід теорії суспільного вибору, підхід теорії угод. Теорія трансакційних витрат зазначає, що ринок інформації погано розвинений, а цінкові сигнали спотворені внаслідок високої монополізації ринку та структурних диспропорцій. Теорія суспільного вибору акцентує увагу на незавершеності формування ринку, розмірах національного ринку та великій кількості його учасників. Теорія угод визначає високий рівень трансакційних витрат нестабільністю співвідношень різних угод та їх фрагментацією. Будь-який підхід можна застосувати для пояснення того, що трансакційні витрати виникають під час функціонування ринку житлово-комунальних послуг

в Україні. Ми можемо спостерігати незадовільний стан розвитку інформаційного ринку, незавершеність формування ринку житлово-комунальних послуг в Україні.

Існує багато форм трансакційних витрат, проте розглянемо п'ять основних форм, що виділив В. Нестеренко, які дають змогу краще зрозуміти проблему трансакційних витрат на ринку житлово-комунальних послуг: 1) витрати на пошук інформації; 2) витрати на проведення перемовин та укладання угод; 3) витрати на вимірювальні прилади; 4) витрати на захист прав власності; 5) витрати опортуністичної поведінки.

Трансакційні витрати є значними у двох випадках: коли важко знайти заміну учасникам угоди (їх кількість є обмеженою, йдеться про природних монополістів) і коли учасників угоди багато [2, с. 117].

Ринкова глобалізація загострює проблему конкурентоспроможності житлово-комунальних послуг. Отже, зростає роль економічної науки, кожної з її складових, що забезпечують управління та економічне підґрунтя конкурентоспроможності наданих послуг. Трансакційні витрати, маючи значну частку у витратах на ринку житлово-комунальних послуг, не виокремлені в облікових стандартах. Останнє можна пояснити залежністю трансакційних витрат від інституційного середовища, в якому функціонує ринок, та неможливістю його прямого впливу на такі витрати.

З постулатів неоінституціоналізму визначаємо, що сукупні витрати на надання послуг складаються не лише з трансформційних, але й з трансакційних витрат, в основі яких лежать витрати на збір інформації та забезпечення функціонування ринку.

Першим трансакційні витрати класифікував Д. Норт. У своєму дослідженні інститутів він розділяв трансакційні витрати за типом (витрати на оцінювання властивостей об'єктів обміну та витрати примусу) та за керуваністю (вимірні та невимірні).

Т. Еггертсон виділяв таку класифікацію трансакційних витрат:

- 1) витрати на пошук інформації про розподіл цін і якість товарів та трудових ресурсів, а також пошук потенційних покупців та продавців і актуальної інформації про їх поведінку та матеріальний стан;
- 2) торги, потрібні для виявлення справжніх позицій покупців та продавців за ендогенних цін;
- 3) укладення контрактів;
- 4) нагляд за партнерами по контракту з метою перевірки дотримання ними умов контракту;
- 5) забезпечення виконання контракту та стягнення збитків у ситуації, коли партнери не виконують контрактних зобов'язань;
- 6) захист прав власності від посягань третьої сторони, наприклад захист від піратів чи навіть від держави в разі незаконної торгівлі.

Р. Коуз окреслив поле трансакцій широко, даючи змогу інтерпретувати як трансакційні витрати значно ширший спектр витрат, ніж «витрати ринково-контрактних трансакцій», як розуміють ці витрати Д. Норт, Т. Еггертсон та інші науковці [3, с. 122].

В бухгалтерському обліку, який ми націлюємо на забезпечення конкурентоспроможності послуг, визначення «трансакційні витрати» обмежимо витратами на діяльність ринку житлово-комунальних послуг, котрі значною мірою залежать від інституційного середовища. Однак у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) та фінансової звітності (МСФЗ) немає виокремлення трансакційних витрат. Необхідність повної та детальної класифікації витрат для цілей бухгалтерського

обліку висвітлюють пункти 99 та 101 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [4, с. 38]. Стандартом визначено, що «суб'єкт господарювання повинен подавати аналіз витрат, визнаних у прибутку чи збитку, із застосуванням класифікації, яка базується на характері витрат або на їхній функції у суб'єкта господарювання, залежно від того, який аналіз забезпечує обґрунтовану та більш доречну інформацію. Витрати поділяють на підкласи з метою виділення компонентів фінансових результатів діяльності, які можуть різнитися за періодичністю, потенціалом прибутку або збитку та передбачуваністю».

Отже, незважаючи на те, що прямої вимоги щодо відображення трансакційних витрат у системі МСБО та МСФЗ немає, ми вважаємо, що виділяти та класифікувати такі витрати необхідно з урахуванням як загальних вимог МСБО 1, так і їх значного впливу на результати діяльності ринку житлово-комунальних послуг та ефективність функціонування економіки. Мета пропонованої класифікації трансакційних витрат полягає в повному аналізі та дієвому контролі чинників виникнення цих витрат для задоволення цілей їх оптимізації (на мікрорівні) та виявлення неефективних інститутів, з функціонуванням яких пов'язані необґрунтовано великі трансакційні витрати (на макрорівні).

Пам'ятаючи про зв'язок трансакційних витрат із необхідністю забезпечення життєздатності фірми в інституційному середовищі та про об'єктивність існування інститутів та організацій, з якими пов'язані ці витрати, пропонуємо таку класифікацію (табл. 1).

Національний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [5, с. 2] не виділяє ці витрати ні за видами діяльності підприємства, ні за прийнятою поелементною класифікацією витрат. Але формулювання, що застосовуються в тексті стандарту, дають змогу виокремлювати приховані витрати. Зокрема, абзац 1 пункту 7 П(С)БО 16 визначає, що витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого були отримані. Однак складність полягає в тому, що трансакційні витрати (окрім тих, які пов'язані безпосередньо з укладенням контрактів) зазвичай не можна пов'язати з конкретними надходженнями. Сферу пошуків трансакційних витрат відповідно до класифікації суттєво звужує також абзац 2 пункту 7 П(С)БО 16, згідно з яким витрати, які неможливо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того періоду, у якому були здійснені. Отже, трансакційні витрати в системі рахунків та звітності відносяться до витрат періоду, а не до витрат на продукцію. Аналіз переліку витрат, які П(С)БО 16 включає до витрат періоду, дає змогу зробити висновок про присутність трансакційних витрат у всіх видах діяльності житлово-комунального підприємства (витрати на охорону навколишнього середовища у складі загальнопромислових витрат; представницькі витрати та винагороди за професійні послуги

в адміністративних витратах; витрати на маркетинг і гарантії, витрати на дослідження і розробки, штрафи і пеня у витратах іншої операційної діяльності; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення в інших операційних витратах; фінансові витрати, пов'язані з ринковими операціями тощо).

Присутність елементів трансакційних витрат у виробництві та збуті, адміністративних витратах, інших операційних витратах, витратах фінансової та інвестиційної діяльності і навіть надзвичайних витратах є беззаперечною. Враховуючи інституційну природу таких витрат, найбільш прийнятним варіантом вважаємо виділення в обліку та звітності житлово-комунальних підприємств такого окремого елементу витрат, як трансакційні витрати.

Для відображення в обліку трансакційних витрат науковці та практики пропонують різні варіанти, зокрема Ж. Юшак пропонує поглибити та розширити предметне наповнення рахунків бухгалтерського обліку шляхом доповнення рахунків 92, 93, 94 та 97 відповідними субрахунками по обліку трансакційних витрат. Таку позицію підтримує І. Садовська, пропонуючи також для відображення в обліку трансакційних витрат відкрити субрахунки на кожному з рахунків 92–99. Проте не погоджуємося з думкою зазначених науковців, оскільки введення зазначеної кількості субрахунків на рахунках класу 9 зробить облік трансакційних витрат досить обтяжливим і призведе до значних витрат часу та ускладнення відображення інформації у фінансовій звітності житлово-комунальних підприємств [6, с. 15; 7, с. 116].

Дослідження наукових праць з методології бухгалтерського обліку трансакційних витрат дало нам змогу виділити такі підходи до відображення їх в обліку та звітності:

- побудова нової моделі бухгалтерського обліку, яка передбачає закладення в основу плану рахунків поділ витрат підприємства на трансформаційні та трансакційні [8, с. 34];
- застосування транзитного рахунку «Трансакційні витрати», через який проводять обсяги зазначених трансакційних витрат у кореспонденції з рахунками витрат 9 класу [9, с. 165];
- використання окремого спеціального рахунку витрат «Трансакційні витрати» [10, с. 126];
- доповнення стандартного процесу обліку витрат програмним продуктом, який би дав змогу відстежувати трансакційні витрати у складі адміністративних та інших операційних витрат, витрат на збут тощо [11, с. 15];
- створення додаткових аналітичних рахунків за рахунками витрат діяльності для введення окремих трансакційних витрат, адже «це дасть змогу уникнути подвоєння суми витрат, оскільки трансакційні витрати мають відповідні аналоги, що є об'єктами облікового відображення» [12, с. 44].

Таблиця 1

Класифікація трансакційних витрат на ринку житлово-комунальних послуг

№	Вид трансакційних витрат	Призначення трансакційних витрат
1.	Витрати на функціонування ринку житлово-комунальних послуг	Організаційно-правове забезпечення діяльності підприємства.
2.	Витрати на пошук та збір інформації	Підготовка до укладання угод.
3.	Витрати на укладання угод і їх виконання	Попередження невиконання угод контрагентами.
4.	Витрати на профспілки	Захист прав працівників.
5.	Кадрові витрати	Рекрутинг, навчання і перепідготовка кадрів.
6.	Витрати відповідальності	Незалежний аудит, діяльність наглядових рад.
7.	Екологічні витрати	Енергозбереження та застосування альтернативних джерел енергії.

Слід зауважити, що певні витрати, які мають незаконний характер, інколи на підприємствах оформлюються фіктивними первинними документами та приховуються у складі представницьких витрат за дебетом рахунку 92 «Адміністративні витрати». Отже, виникає необхідність здійснення державного контролю або аудиту за правомірністю визнання таких витрат у складі валових витрат, оскільки ці факти призводять до викривлення інформації про діяльність підприємства у фінансовій звітності. І саме питання контролю та відображення у звітності трансакційних витрат, на думку науковців та практиків, становить найбільш суттєву проблему, оскільки трансакційні витрати досі є розосередженими в обліку, причому певна їх частина взагалі не потрапляє до облікової інформаційної системи [13, с. 218].

У своїй праці Н. Струк вважає, що для того, щоб уникнути дублювання інформації в обліку, доцільно забезпечити введення даних систематичного обліку про трансакційні витрати у єдину базу даних (репозиторій), яка передаватиме таку інформацію у підсистемі управлінського обліку, фінансового обліку (згідно з національними і міжнародними стандартами обліку) для забезпечення потреб оподаткування. Важливо, щоб трансакційний облік фіксував будь-яку інформацію про зміни у діяльності підприємства, причому інформація має бути введена лише один раз [14, с. 195].

Належно організований облік трансакційних витрат та правдиве їх відображення у звітності житлово-комунальних підприємств дадуть змогу вирішити питання їх оптимізації та забезпечити суттєві резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємств на ринку житлово-комунальних послуг (рис. 1).

На думку авторів, для обліку трансакційних витрат житлово-комунальних підприємств варто застосовувати вільний субрахунок класу 9, а саме субрахунок 978 з використанням аналітичних рахунків за видами трансакційних витрат.

У звітності житлово-комунального підприємства трансакційні витрати доцільно відобразити у статті 2180 «Інші операційні витрати» Звіту про сукупний дохід.

Отже, трансакційні витрати є невід’ємною складовою механізму функціонування ринку житлово-комунальних послуг і справляють значний вплив на забезпечення умов взаємодії економічних суб’єктів на ринку. Зважаючи на значний обсяг та особливості виникнення і функціонування, вважаємо, що цей вид витрат об’єктивно підлягає відображенню в системі обліку житлово-комунальних підприємств та повинен бути ідентифікований як об’єкт контролю й аудиту у звітності [15, с. 110].

Методологічне визначення класифікації трансакційних витрат у бухгалтерському обліку за групами, визначеними в нашому дослідженні, сприятиме досягненню надзвичайно важливої меті, що полягає в обліку неявних трансакційних витрат

До вищезазначеного додаємо, що реалізація етапів 1–4 орієнтована на макрорівень управління підприємством на ринку житлово-комунальних послуг, а етап 5 повинен бути орієнтований не тільки на задоволення потреб керівництва, контрагентів та власників на ринку житлово-комунальних послуг, але й на вирішення інших завдань, зокрема контроль трансакційних витрат на ринку житлово-комунальних послуг з боку держави з метою їх зменшення та детінізації.

Висновки. Впродовж останніх 10 років у соціально-економічному та ринковому середовищі особливого значення набули трансакційні витрати. Ця нова й постійно зростаюча складова витрат функціонує поза правилами і стандартами обліку та справляє значний вплив на умови ринкової діяльності житлово-комунальних підприємств. Саме бухгалтерський облік повинен запропонувати інструменти та інформаційну базу для аналізу та контролю трансакційних витрат, що дасть змогу достовірно відобразити їх у звітності та керувати ними. Облік трансакційних витрат для підприємств-учасників ринку житлово-комунальних послуг пропонуємо вести на субрахунок 978 за видами трансакційних витрат, які мають бути визначені в обліковій політиці та відображені у Звіті про сукупний дохід у статті 2180 «Інші операційні витрати».

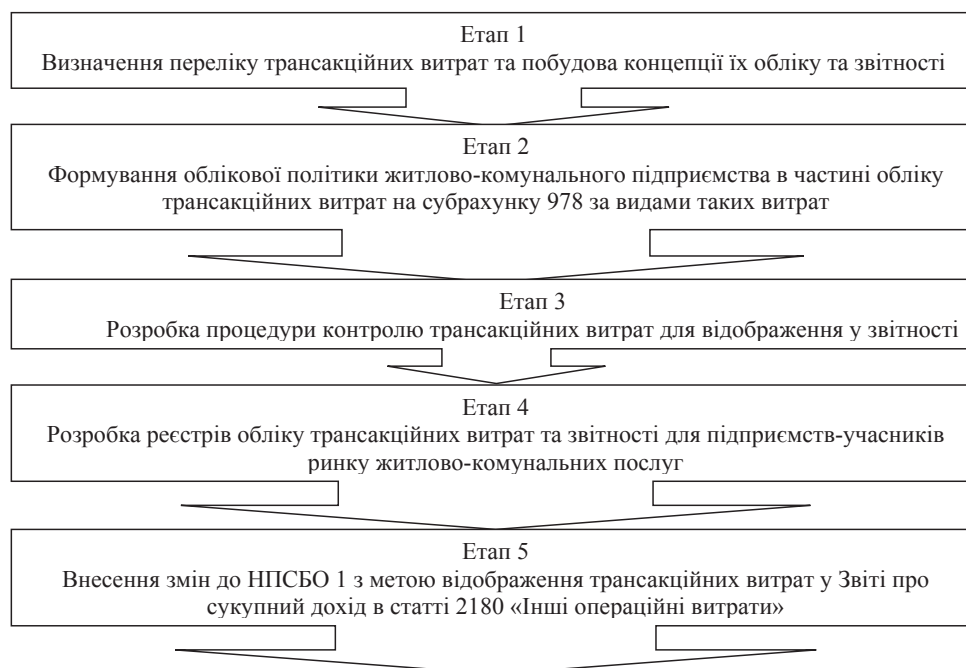


Рис. 1. Модель організації обліку трансакційних витрат на ринку житлово-комунальних послуг

Список використаних джерел:

1. Головчак Г. Проблеми сталого розвитку ринків житлово-комунальних послуг України та Республіки Білорусь. Еколого-економічні проблеми у міжнародній торгівлі та інвестиціях: матеріали III міжн. наук. конф. (Львів, 20–21 жовтня 2015 року). Львів, 2015. С. 123–126.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / за ред. В. Нестеренка. Київ: Знання, 1997. 421 с.
3. Приходько І. Трансакційні витрати як інноваційний об'єкт обліку і контролю. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Тернопіль: ТНЕУ. 2014. С. 121–129.
4. МСБО 1 «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
5. НПСБО 16 «Витрати». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Юшак Ж. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Житомир, 2010. 23 с.
7. Садовська І. Сутність і класифікація трансакційних витрат як об'єкта обліку. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2009. № 27. С. 116–119.
8. Шигун М. Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат. Міжнародний збірник наукових праць. 2011. Вип. 3 (15). С. 32–41.
9. Лоханова Н. Проблеми обліку і контролю трансакційних витрат у системі управління економічною стійкістю підприємств. Вісник ТНЕУ. 2012. № 1. С. 161–172.
10. Кірейцев Г. Облік, аналіз і контроль трансакційних витрат: навч. посіб. Київ: Фітосоціоцентр, 2013. 159 с.
11. Гайдучський П. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці. Облік і фінанси АПК. 2012. № 3. С. 9–19.
12. Грицаєнко М. Трансакційні витрати національної економіки: сутність, класифікація та оцінка. Соціально-економічні проблеми і держава. 2017. Вип. 2 (17). С. 41–55.
13. Мельник С. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі XXI століття – нове уявлення майбутнього. Міжнародний збірник наукових праць. 2009. Вип. 1 (13). С. 217–220.
14. Струк Н. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: збірник наукових праць. Вип. 1 (8). Київ: Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. С. 188–198.
15. Головчак Г., Струк Н. Обліково-аналітичне забезпечення формування та використання звітності житлово-комунальних підприємств. Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: матеріали I міжн. наук.-практ. конф. (Чернігів, 11 грудня 2015 року). Чернігів, 2015. С. 109–111.

УЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к учету и отображению в отчетности трансакционных издержек предприятий на рынке жилищно-коммунальных услуг, что обусловлено существенной долей таких издержек предприятий-участников рынка жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: трансакционные издержки, учет, отчетность, рынок жилищно-коммунальных услуг, модель организации учета трансакционных издержек.

ACCOUNTING OF TRANSACTION COSTS ON THE MARKET OF HOUSING AND MUNICIPAL SERVICES

Summary. The articles deal with the scientific and methodical approaches to accounting and reporting of transaction costs of enterprises in the market of housing and communal services, which is conditioned by a substantial share of such costs of enterprises participating in the housing and communal services market.

Key words: transaction costs, accounting, reporting, housing and communal services market, transaction cost accounting organization model.

Гребеник К. В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Hrebeynk K. V.
Postgraduate student
Kyiv National University of Trade and Economics

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Анотація. Доходи бюджету виступають фінансовою основою забезпечення реалізації державних функцій та є одним з найважливіших фінансових елементів системи державного регулювання соціально-економічного розвитку. Централізація частини вартості валового внутрішнього продукту у бюджетах різних рівнів дає можливість проводити єдину фінансову політику, забезпечувати спрямування коштів на фінансування пріоритетних і перспективних галузей економіки, реалізовувати реформи соціальної сфери, підтримувати і стимулювати розвиток інноваційно-інвестиційної сфери тощо. Визначено особливості формування дохідної частини бюджету за 2010–2017 фінансовий роки. Проаналізовано структуру бюджетних доходів в розрізі бюджетної класифікації, визначено найбільш вагомі джерела надходжень бюджету. Оцінено стан бюджетного планування і виконання доходів бюджету у системі фінансово-економічних відносин.

Ключові слова: бюджет, доходи бюджету, бюджетна система, бюджетне планування та прогнозування, податкові і неподаткові надходження, трансферти.

Вступ та постановка проблеми. Бюджет країни формується шляхом розподілу і перерозподілу доходів, що створюються в країні. Основним джерелом формування державних доходів є ВВП, інколи – національний дохід. Саме валовий внутрішній продукт є базою задоволення потреб держави у фінансуванні своїх витрат. Обсяг і порядок утворення основного централізованого державного грошового фонду разом з напрямками та методами використання цих коштів створюють умови виконання органами державної та місцевої влади власних повноважень і функцій, що значною мірою впливають на напрями бюджетного регулювання [3]. Формування бюджету відображає використання частини ВВП та залучення її до державних фондів з метою фінансового забезпечення державних функцій. Доходи бюджету виражають економічні відносини держави з підприємствами, установами, організаціями, населенням під час стягнення бюджетних платежів. Надходження до бюджету справляються на безповоротній основі та регулюються нормами вітчизняного законодавства.

За своєю економічною сутністю доходи бюджету є результатом розподільчих процесів, а водночас – об'єктом подальшого розподілу на окремі цільові фонди відповідно до функцій держави.

Актуальність дослідження полягає в необхідності вивчення тенденцій формування та виконання дохідної частини державного та місцевих бюджетів з метою фінансового забезпечення державних функцій, головною метою яких є міцна фінансова система держави, стабільний динамічний розвиток економіки, забезпечення досить високих соціальних стандартів життя населення.

Доходи бюджету забезпечують раціональний розподіл валового внутрішнього продукту та виступають вагомим важелем державного регулювання економіки. Питання якості формування системи доходів бюджету мають велике значення, оскільки бюджет чітко відображає рівень економічного розвитку країни, забезпечує реалізацію економічної та соціальної стабільності, створює умови належного життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, що спрямований на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам еко-

номічного середовища з метою економічного зростання та забезпечення суспільного розвитку [1]. Оптимізація надходжень і видатків бюджету забезпечує соціальний і економічний розвиток країни та її регіонів.

Концептуальні положення щодо формування доходів бюджету висвітлені в працях О.Д. Василика, В.М. Гейця, І.О. Луніної, І.О. Лютого, А.А. Мазаракі, В.М. Федосова, І.Я. Чугунова, С.І. Юрія та інших вчених. Доцільним є проведення комплексного аналізу системи формування доходів бюджету у фінансово-економічних відносинах. Важливими залишаються питання визначення якості системи планування та виконання показників доходів бюджету.

На сучасному етапі розвитку фінансової системи постає необхідність поглиблення підходів до координації злагодженої діяльності органів державної та місцевої влади на стадіях планування та прогнозування показників доходів бюджету, а також під час виконання бюджету за доходами. Заслужує на увагу процес реалізації контрольної та регулюючої державних функцій на стадії виконання бюджету за доходами зі зберіганням фіскально-регулюючої спрямованості податкових і неподаткових платежів, зборів. Зазначене свідчить про актуальність роботи та обумовлює визначення мети наукового дослідження.

Метою роботи є вивчення теоретичних і практичних аспектів формування дохідної бази бюджетної системи, оцінювання основних тенденцій у динаміці та структурі виконання планових показників доходів державного та місцевих бюджетів, порівняння значень показників доходів бюджету в динаміці.

Результати дослідження. Доходи бюджету є фінансовою базою діяльності держави та інструментом реалізації її завдань і функцій. Необхідність державних доходів зумовлена виконанням державою своїх функцій, неспроможністю недержавних організацій та інститутів забезпечувати стабільний розвиток суспільства. Своєчасність і повнота формування доходів бюджету визначають можливість органів влади щодо виконання власних повноважень та поставлених завдань.

Доходи бюджету мають не лише фіскальне призначення, але й регулююче, зокрема щодо стимулювання зростання виробництва, забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку, сприяння розвитку соціальної сфери. Метою

акумування грошових коштів, формування державних доходів є перерозподіл ресурсів з приватного використання у державне з метою фінансування державних функцій.

Під час дослідження сутності державних фінансових ресурсів необхідно чітко розрізнити дефініції «державні доходи» та «доходи бюджету». Державні доходи – це грошові відносини, що виникають між державою, юридичними та фізичними особами щодо вилучення частини вартості валового національного продукту, формування централізованих і децентралізованих грошових фондів. Форми й методи мобілізації фінансових ресурсів до грошових фондів залежать від системи та методів господарювання, економічних завдань, що вирішує суспільство в той чи інший період. Фонди грошових коштів виступають вартісним втіленням цих фінансових відносин та слугують фінансовою базою існування держави. Доходи бюджету як фінансове поняття пов'язані з діяльністю держави, суб'єктивними діями людей тощо.

Державні доходи є ширшим поняттям, ніж доходи бюджету. Вони включають як доходи бюджету, так і чисті доходи державних підприємств. Таким чином, державні доходи представлені сукупністю різних видів грошових надходжень до централізованих і децентралізованих фондів держави, що формуються в процесі розподілу та перерозподілу ВВП, а також використовуються нею для виконання своїх завдань та функцій.

Зростання обсягу ВВП приводить до стабілізації економіки та зміцнення економічної системи, розширення будівництва, збільшення зайнятості населення, підвищення життєвого рівня та купівельної спроможності громадян; збільшення соціальних виплат, зокрема заробітної плати; зростання валових прибутків юридичних осіб, внаслідок чого зростають обсяги надходжень до державного та місцевих бюджетів, тобто їх дохідна частина. Має місце також зворотний зв'язок, адже зменшення обсягу ВВП, зростання інфляційних процесів у фінансовій системі призводять до зменшення надходжень до бюджетів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України до доходів бюджету включені податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено вітчизняним законодавством (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ). За рахунок бюджетної класифікації доходів проводиться необхідний фінансово-економічний аналіз в розрізі видів надходжень з метою забезпечення загальнодержавної та міжнародної порівнянності показників.

Виконання бюджету за доходами є важливим етапом бюджетного процесу. Виконати бюджет за доходами означає в повному обсязі мобілізувати податки, збори та інші обов'язкові платежі, а також розподілити їх між рівнями бюджетної системи відповідно до бюджетного законодавства.

Виконання зведеного бюджету за доходами за 2017 рік склало 1 017,0 млрд. грн., або 100,7% від планового показника (1 009,8 млрд. грн.). Приріст фактичних доходів зведеного бюджету у звітному році відносно попереднього 2016 року становив 234,4 млрд. грн., або 29,9%. Зокрема, план по доходах загального фонду зведеного бюджету виконано на 100,7% (перевиконання становило 6,6 млрд. грн.), по доходах спеціального фонду – на 100,5% (перевиконання становило 0,6 млрд. грн.).

У сфері планування та виконання показників доходів зведеного бюджету останніми роками спостерігається позитивна тенденція щодо якості бюджетного прогнозування та бюджетного процесу загалом. Так, бюджет 2010 року за доходами виконано на 96,7%, похибка вико-

нання становить 10,9 млрд. грн.; 2011 року – 100,6%, похибка становить 2,5 млрд. грн.; 2012 року – 93,0%, похибка становить 33,5 млрд. грн.; 2013 року – 94,1%, похибка становить 27,9 млрд. грн.; 2014 року – 92,9%, похибка становить 34,8 млрд. грн.; 2015 року – 102,4%, похибка становить 15,6 млрд. грн.; 2016 року – 100,2%, похибка становить 1,2 млрд. грн. Виконання планових показників доходів зведеного бюджету свідчить про ефективність бюджетного планування та прогнозування, а також про результативність управління бюджетними коштами. Загалом якість планування та прогнозування бюджету є важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки визначає та обґрунтовує напрями використання коштів бюджету в майбутньому з урахуванням визначених державних цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу [4].

Загалом структура доходів зведеного бюджету протягом останніх п'яти фінансових років (2013–2017 роки) є відносно сталою. Так, частка податкових надходжень за цей період перебуває в межах 77,9–83,2%; неподаткових надходжень – 15,2–21,5%; доходів від операцій з капіталом – 0,2–0,4%; трансфертів від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій – 0,2–1,2%; надходжень до цільових фондів – 0,1–3,0%.

Великого значення набуває аналіз структури доходів зведеного бюджету за 2010–2017 роки. Так, структура доходів у звітному 2017 році виглядала таким чином: 81,4% – податкові надходження; 15,2% – неподаткові надходження; 0,2% – доходи від операцій з капіталом; 0,2% – трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій; 3,0% – зарахування до цільових фондів.

Частка доходів зведеного бюджету у ВВП за результатами 2017 року склала 34,1%, що є більшим на 1,3 в. п. відносно 2016 року та на 5,0 в. п. відносно 2010 року.

За 2010–2017 роки загальний обсяг коштів, акумульований бюджетною системою України, збільшився у 3,2 рази. Найбільшим було зростання у 2015 році, а саме 43,0%; у 2013 році мало місце зменшення обсягу акумульованих ресурсів зведеного бюджету, а саме мінус 0,6%. Коефіцієнт бюджетної централізації за доходами коливається від 74,4% у 2010 році до 81,5% у 2015 році, тобто більша частина доходів бюджетної системи України зосереджується саме в державному бюджеті. Стратегія реформування міжбюджетних відносин визначає чіткий розподіл повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, розподіл об'єктів загальнодержавної та комунальної власності відповідно до функцій та обов'язків органів влади, перерозподіл бюджетних доходів та вибір оптимальної формули розрахунку сум трансфертів [1]. Актуальним є подальший розвиток бюджетних відносин щодо зменшення частки державного бюджету та зростання ролі місцевих бюджетів.

Протягом 2010–2017 років питома вага доходів місцевих бюджетів у зведеному перебуває в межах 18,5–25,6%. У 2017 році цей показник збільшився на 0,8 в. п. відносно 2016 року, на 4,1 в. п. відносно 2015 року. Реалізація ефективною та обґрунтованою бюджетної політики виступає важливим елементом економічного розвитку, оскільки від напрямів бюджетної політики залежать зростання всієї економічної системи та рівень соціального забезпечення населення.

Основним видом доходів бюджету є податки, які відіграють провідну роль у системі бюджетно-податкового регулювання. Від рівня прогнозованості податкових надходжень, керованості процесу їх формування залежать фінансово-бюджетна збалансованість, ефективність

бюджетно-податкової політики та її значення як складової системи державного регулювання економіки. Податкові надходження посідають провідне місце серед різноманітних методів мобілізації бюджетних ресурсів та інструментів державного регулювання економіки та соціальної сфери. Податки об'єктивно відображають стан економіки, а саме її зростання чи спад. Розвиток економіки країни, підвищення її інвестиційного рейтингу тісно пов'язані з наявною системою оподаткування. Частка податкових надходжень у структурі доходів бюджету становить 65–70%, а частка у ВВП – 9–12%.

У звітному 2017 році план виконано за такими основними групами податкових надходжень, як податок та збір на доходи фізичних осіб (101,7%); податки на власність (694,7%, замість планових 144,5 млн. грн. зараховано 1,0 млрд. грн.); акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) (103,6%); податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів (113,2%); ввіз та вивіз мито (103,6% та 140,2% відповідно); податок на майно (103,9%); туристичний збір (115,3%); єдиний податок (108,0%); екологічний податок (110,4%). Протягом 2017 року не акумульовано в повному обсязі коштів у формі податку на прибуток підприємств (99,9%); рентної плати (98,4%); податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (77,8%).

Найбільшим джерелом доходів бюджету є податок на додану вартість, надходження від якого в повному обсязі зараховуються до державного бюджету. Фактично у звітному 2017 році до цієї групи надходжень зараховано 434,0 млрд. грн., що є більшим на 104,1 млрд. грн. (або на 31,6%) за попередній 2016 рік. Загалом податок на додану вартість є стабільним і сталим джерелом наповнення державного бюджету. Так, його частка у доходах зведеного бюджету виглядає таким чином: 41,6% – 2010 рік, 44,6% – 2011 рік, 42,7% – 2012 рік, 42,3% – 2013 рік, 42,6% – 2014 рік, 37,9% – 2015 рік, 42,1% – 2016 рік, 42,7% – 2017 рік.

ПДВ посідає важливе місце у фінансовій системі, адже він є основним бюджетоформуючим податком та виступає інструментом стимулювання експорту. Експортні операції обліковуються за ставкою 0%, а експортери за підсумками своєї діяльності мають право на відшкодування ПДВ державою. У загальній структурі ПДВ, як і в попередні роки, переважають надходження ПДВ із ввезених в Україну товарів, послуг над вивезеними у співвідношенні 73/27% (+/-15%), що свідчить про залежність надходжень ПДВ від курсу валют.

Вагому частку в доходах зведеного бюджету має податок на доходи фізичних осіб, який стягується з доходів фізичних осіб (громадян-резидентів) і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні. У 2017 році до зведеного бюджету зараховано 185,7 млрд. грн. надходжень від оподаткування доходів (частка податку у загальному обсязі доходів бюджету становила 18,3%), у 2016 році – 138,8 млрд. грн. (17,7% від суми доходів бюджету), у 2015 році – 100,0 млрд. грн. (15,3%), у 2014 році – 75,2 млрд. грн. (16,5%), у 2013 році – 72,2 млрд. грн. (16,3%), у 2012 році – 68,1 млрд. грн. (15,3%), у 2011 році – 60,2 млрд. грн. (15,1%), у 2010 році – 51,0 млрд. грн. (16,2%). Зростання надходжень свідчить про стабілізацію фінансової політики та економічної системи країни, зростання доходів громадян, а також підвищення фіскальної ефективності податку та збору на доходи фізичних осіб.

План щодо акумулювання ПДФО до зведеного бюджету у 2017 році виконано на 101,7% (+3,1 млрд. грн.);

у 2016 році – 107,7% (+9,9 млрд. грн.); у 2015 році – 109,5% (+8,7 млрд. грн.); у 2014 році – 93,1% (-5,6 млрд. грн.); у 2013 році – 92,3% (-6,0 млрд. грн.); у 2012 році – 97,0% (-2,1 млрд. грн.); у 2011 році – 98,4% (-1,0 млрд. грн.); у 2010 році – 97,5% (-1,3 млрд. грн.).

Разом зі зростанням загального обсягу надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб зростає частка цього показника у ВВП: у 2010 році вона становила 4,7% ВВП; у 2011 році – 4,6%; у 2012 році – 4,8%; у 2013 році – 5%; у 2014 році – 4,8%; у 2015 році – 5,1%; у 2016 році – 5,8%; у 2017 році – 6,2%. Зростання питомої ваги ПДФО у ВВП свідчить про стабільну державну економічну політику.

ПДФО є загальнодержавним податком, виступає основним елементом фінансової бази органів місцевого самоврядування, тому зберігає позицію найвагомішого за обсягом джерела наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. За результатами 2017 року частка надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб у загальній сумі доходів місцевих бюджетів становить 48,2% (110,7 млрд. грн.); у 2016 році – 46,3% (79,0 млрд. грн.); у 2015 році – 45,6% (54,9 млрд. грн.); у 2014 році – 61,9% (62,6 млрд. грн.); у 2013 році – 61,4% (64,6 млрд. грн.); у 2012 році – 60,6% (61,6 млрд. грн.); у 2011 році – 62,5% (54,1 млрд. грн.); у 2010 році – 63,4% (51,0 млрд. грн.).

До прийняття у 2010 році Податкового кодексу податок на прибуток виконував переважно фіскальну функцію, адже обсяги його надходжень відображали рівень розвитку вітчизняних підприємств. Зараз актуальною є модернізація бюджетно-податкової політики щодо використання податку на прибуток як інструмента економічного та соціального розвитку, оскільки фінансово обгрунтоване використання податкових інструментів дає змогу впливати на окремі галузі економіки, сприяючи зростанню ділової активності суб'єктів економічної системи.

Об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження в Україні та за її межами, який визначається шляхом коригування визначеного у фінансовій звітності підприємства фінансового результату до оподаткування (прибутку чи збитку) на різниці, які виникають відповідно до чинного законодавства. Однією з характерних рис податкової системи України є суттєве фіскальне значення податку на прибуток, що визначається часткою цього податку в податкових надходженнях бюджету та ВВП. За результатами 2017 року до зведеного бюджету зараховано 73,4 млрд. грн. надходжень від податку на прибуток (2,5% ВВП), у 2016 році – 60,2 млрд. грн. (2,5% ВВП), у 2015 році – 39,1 млрд. грн. (2,0% ВВП), 2014 році – 40,2 млрд. грн. (2,6% ВВП), у 2013 році – 55,0 млрд. грн. (3,7% ВВП), у 2012 році – 55,8 млрд. грн. (4,0% ВВП), у 2011 році – 55,1 млрд. грн. (4,2% ВВП), у 2010 році – 40,4 млрд. грн. (3,7% ВВП).

Отже, як свідчать дані, частка податку на прибуток у загальному обсязі ВВП у звітному 2017 році відносно базового 2010 року зменшилась на 1,2 в. п., що свідчить про зростання ролі регулюючої функції податків у системі економічного розвитку та зниження фіскальної спрямованості податкової системи. З 2011 по 2018 роки ставка податку на прибуток знизилась з 25% до 18%, а сьогодні є однією з найнижчих серед ставок країн ЄС. Таким чином, спостерігається поступове зниження частки податку на прибуток у надходженнях зведеного бюджету, що є позитивною тенденцією щодо стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності та розвитку підприємницької активності. У 2010 році частка цього податку у доходах зведеного бюджету становила 12,8%; у 2011 році – 13,8%; у 2012 році – 12,5%; у 2013 році – 12,4%; у 2014 році – 8,8%; у 2015 році – 6,0%; у 2016 році – 7,7%; у 2017 році – 7,2%.

Структура надходжень податку на прибуток останніми роками залишається незмінною. Так, більше 50% податку до зведеного бюджету надходить від приватних підприємств, 20% – від іноземних підприємств і компаній, що створені за участю іноземного капіталу, 14% – від державних та комунальних підприємств. Важливими є вдосконалення та трансформація системи державних фінансових інструментів і методів, що стимулювали б зростання прибутковості підприємств та загальної економічної ефективності юридичних осіб [1]. В Україні податок на прибуток залишається одним з чотирьох бюджетотворюючих, незважаючи на складний механізм розрахунку, його адміністрування та контролю за сплатою, а також можливостей щодо ухилення від сплати такого податку та мінімізації об'єктів оподаткування.

Акцизний податок є непрямим податком і встановлюється у вигляді надбавки до ціни. Непрямі податки є ефективнішими у фіскальному аспекті, оскільки споживання як об'єкт оподаткування є стабільною та негнучкою величиною; від сплати непрямих податків важко ухилитись, а фіскальним органам легко здійснювати контроль за нарахуванням та сплатою податків.

Загалом у 2017 році зараховано 121,4 млрд. грн. від оподаткування підакцизних товарів (продукції), у 2016 році – 101,8 млрд. грн., у 2015 році – 70,8 млрд. грн., у 2014 році – 45,1 млрд. грн., у 2013 році – 36,7 млрд. грн., у 2012 році – 38,4 млрд. грн., у 2011 році – 33,9 млрд. грн., у 2010 році – 28,3 млрд. грн.

Частка акцизного податку у ВВП за 2010–2017 роки перебуває в межах від 2,5% ВВП (2013 рік) до 4,3% ВВП (2016 рік). Акцизний податок посідає важливе місце у фінансовій системі країни; оподаткування акцизним податком деяких товарів (продукції) має за мету не лише досягнення економічного ефекту, але й оздоровлення населення (соціальний ефект). Так, на збільшення надходжень від акцизного податку впливає щорічне підвищення ставок податку на підакцизні товари, а саме спирт, лікєро-горілчану продукцію, пиво, тютюнову продукцію, бензин. Проте, як свідчить вітчизняний досвід бюджетного планування та прогнозування, щорічні планові показники завжди перевищують фактично отримані через такі негативні фактори, як, зокрема, розбалансованість та недосконалість вітчизняного законодавства відповідно до європейських вимог; скорочення імпорту транспортних засобів через введення мита на іноземні автомобілі.

Питома вага надходжень від оподаткування акцизним податком товарів (продукції) за період з 2010 року по 2017 рік у загальному обсязі доходів зведеного бюджету коливається в межах від 8,3% (2013 рік) до 13,0% (2016 рік).

Таким чином, незважаючи на зростання загального обсягу доходів до зведеного бюджету від оподаткування підакцизних товарів (продукції) у 2017 році відносно 2016 року на 19,6 млрд. грн., або на 19,3%, їх частка у ВВП зменшилась на 0,2 в. п., а в доходах зведеного бюджету – на 1,1 в. п.

В Україні акцизний податок використовується переважно як фіскальний інструмент, про що свідчить структура акцизного податку в розрізі імпорту та внутрішніх товарів (продукції). У загальній структурі акцизного податку 55,8% припадають на оподаткування вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), а 39,3% – на оподаткування ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції). Загалом рівень оподаткування імпортованих товарів (продукції) зростає; наприклад із 2010 року частка оподаткування акцизами внутрішніх товарів (продукції) зменшилась на 28,0 в. п., тоді

як частка оподаткування імпортованих товарів зростає на 23,1 в. п. Отже, кінцевою метою функціонування акцизного податку має бути регулювання та координація споживання окремих галузей задля загального підвищення обсягу національного виробництва.

Загалом в бюджетно-податковій політиці з метою досягнення рівномірного податкового навантаження актуальними є розширення диференціації ставок податків, зменшення рівня пільгового оподаткування.

Неподаткові надходження також є важливим джерелом доходів бюджетів різних рівнів. Проте їх обсяг значно менший від податкових надходжень, адже надходження становлять приблизно 25% від усіх доходів бюджету. У 2017 році неподаткових надходжень зараховано 154,7 млрд. грн. замість планових 158,2 млрд. грн. (97,7% виконання плану). План виконано по таких статтях доходів, як дохід від власності та підприємницької діяльності (100,8%); адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності (126,6%); інші неподаткові надходження (101,5%); власні надходження бюджетних установ (87,6%).

Важливою складовою доходів бюджету є доходи від операцій з капіталом, які займають невелику частку в структурі доходів (приблизно 1,5%).

2,2 млрд. грн. зараховано до групи доходів від операцій з капіталом (або 90,2% від планових 2,4 млрд. грн.) у 2017 році. План щодо надходжень від продажу основного капіталу виконано на 75,2%; надходжень від реалізації державних запасів товарів – 87,0%; надходжень від продажу землі та нематеріальних активів – 100,3%.

Трансферти безоплатно та безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Головне призначення трансфертів полягає у вирішенні проблем вертикальної незбалансованості, що виникають внаслідок невідповідності видаткових повноважень податкостроможності регіону. Економічною передумовою виникнення та існування міжбюджетних відносин є те, що на виконання делегованих державою повноважень місцевим органам влади потрібні кошти, які вони отримують у вигляді трансфертів. Самодостатнє та фінансово забезпечене місцеве самоврядування є запорукою соціально-економічного розвитку країни. Трансферти від ЄС, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ за результатами 2017 фінансового року становлять 1,6 млрд. грн. (87,7% від планових 1,9 млрд. грн.).

Міжбюджетні трансферти є ефективним інструментом розв'язання економічних проблем розвитку регіонів, вирівнювання їх економічного становища. Вони спрямовані на створення однакових умов доступу громадян до економічних та соціальних послуг незалежно від місця їх знаходження; сприяють згладжуванню нерівностей між адміністративно-територіальними одиницями, зумовлених економічними, соціальними або культурними можливостями регіонів; стимулюють економічний розвиток територій та спонукають провадження належної бюджету політики на регіональному рівні.

План щодо зарахувань до цільових фондів у 2017 році виконано на 130,9%. Фактично акумуляовано 30,5 млрд. грн. замість планових 23,3 млрд. грн. У структурі цієї групи доходів надходження до цільового фонду для забезпечення оборони та безпеки держави займають 97,4%, решту складають надходження до Фонду соціального захисту інвалідів та цільових фондів, що утворені органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади.

Система формування обсягу та структури як доходів, так і видатків є важливою складовою бюджетного регулю-

вання для забезпечення всебічного розвитку суспільства [4]. На рівень доходів державного та місцевих бюджетів впливає низка факторів соціально-економічного, національного, політичного та іншого спрямування. До найвагоміших факторів належать обсяг державного боргу, рівень зовнішньої допомоги від урядів іноземних держав або міжнародних організацій, обсяг валового внутрішнього продукту, рівень інфляції, курс національної валюти, рівень розвитку податкової системи.

Висновки. Обсяг і структура доходної та видаткової частин бюджету значною мірою впливають на окремі галузі національного виробництва та економіку загалом; від ступеня оптимальності співвідношень між елементами бюджетної системи залежать рівень збалансованості бюджетної системи, ефективність бюджетного регулювання та його вплив на динаміку соціально-економічного зростання країни [3]. Доходи бюджету є централізованими ресурсами держави, оскільки необхідні для виконання нею відповідних функцій. Доходи бюджету як об'єктивна економічна категорія відображають грошові відносини, які пов'язані з розподілом та перерозподілом ВВП для формування й використання основного централізованого фонду грошових коштів держави. Акумуляція коштів до бюджету розглядається не лише як складова бюджетного процесу, але й як інструмент регулювання фінансово-економічних відносин. Доходи бюджету, зокрема податкові та неподаткові, виконують свою головну фіскальну функцію, а також забезпечують раціональний перерозподіл ВВП, виступають значимим інструментом державного регулювання економічного зростання. Останніми роками значна увага приділяється посиленню обґрунтованості планування та виконання бюджету і за доходами, і за видатками, а також впливу бюджетної політики на економічне зростання та соціальний розвиток.

За результатами дослідження зроблено висновки щодо значної централізації бюджетних ресурсів, а саме 22,6% усіх доходів у 2017 році було акумуляовано до місцевих бюджетів, а 77,4% – до державного. Важливим питанням сьогодні є бюджетна децентралізація, тобто розширення фінансових повноважень місцевих органів влади, зокрема збільшення частки доходів, що зараховуються до місцевих бюджетів за засадах фіскальної солідарності та еквівалентності, сукупності критеріїв розподілу повноважень між бюджетами різних рівнів, відповідних джерел формування доходів бюджету, видаткових фінансових зобов'язань тощо [1]. Доходи бюджету значною мірою впливають на господарську діяльність, обсяги національного виробництва, технічне оснащення економіки, збалансованість попиту та пропозиції, збалансованість цінової політики, галузеве й територіальне розміщення інвестицій. ВВП країни є узагальнюючим джерелом доходів як державного, так і місцевих бюджетів. Наслідками зростання обсягу валового внутрішнього продукту є зміцнення та стабілізація економіки, розширення виробництва, збільшення зайнятості, підвищення життєвого рівня та купівельної спроможності населення, рівня заробітної плати, зростання прибутку підприємств, в результаті чого збільшуються податкові та неподаткові надходження до державного та місцевих бюджетів.

У 2017 році до зведеного бюджету зараховано 1 017,0 млрд. грн., відносно ВВП – 34,1%. Механізми формування доходів бюджету базуються на єдиних методах та інструментах забезпечення виконання податкових зобов'язань. В Україні використовується єдина бюджетна класифікація доходів бюджету. Найбільша частка надходжень припадає на групу податкових надходжень, а саме 81,4% усіх доходів зведеного бюджету (828,2 млрд. грн.); неподаткових надходжень, а саме 15,2% (154,6 млрд. грн.); менше 1% припадає на надходження від операцій з капіталом (2,2 млрд. грн.) та на обсяги трансфертів від урядів зарубіжних країн і міжнародних організацій (1,6 млрд. грн.); 3% (30,5 млрд. грн.) припадають на надходження до цільових фондів.

Механізм формування обсягу і структури доходів бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання для всебічного розвитку суспільства [3]. Процес формування доходів бюджету вимагає посилення регуляторних засад з боку держави. Якісний рівень бюджетного планування та прогнозування потребує прозорої бюджетно-податкової політики, ефективного та єдиного державного регулювання фінансової політики на кожній стадії бюджетного процесу. План у 2017 році щодо акумуляції податкових надходжень виконано на 100,5%, неподаткових надходжень – 97,7%, доходів від операцій з капіталом – 91,7%, трансфертів від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій – 84,2%, надходжень до цільових фондів – 130,3%.

За результатами дослідження виявлено, що головними чинниками економічного зростання та підвищення рівня соціального забезпечення населення є сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура; інвестиційно-інноваційні засади розвитку; залучення кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій; поглиблення співпраці з Європейським Союзом; розширення нових ринків збуту продукції та товарів для українських експортерів. В процесі планування та прогнозування доходів бюджету важливим є врахування ретроспективного бюджетного аналізу, оскільки це значною мірою підвищує якість бюджетного процесу та збалансованість бюджетної системи держави загалом. Актуальною є модернізація бюджетно-податкової системи в напрямі лібералізації економіки, зменшення податкового навантаження на підприємства та населення зі збереженням фіскально-регулюючого призначення податкової системи, а також підвищення ділової активності.

Доходи бюджету є інструментом перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві на користь тих чи інших груп населення, галузей національного виробництва і територій, отже, однією з найважливіших складових системи державного регулювання як економічного, так і соціального розвитку країни. Оптимальне співвідношення всіх елементів бюджетної системи є запорукою збалансованості бюджетного регулювання та рівня його впливу на динаміку соціально-економічного розвитку держави. Головною метою оптимізації бюджетної системи, зокрема системи доходів бюджету, є забезпечення виконання державою покладених на неї суспільно важливих і необхідних функцій за одночасного стимулювання підприємницької діяльності та підвищення суспільного добробуту.

Список використаних джерел:

1. Сіденко В.Р., Скрипниченко М.І., Пономаренко В.С., Чугунов І.Я. та ін. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації / за ред. В.Р. Сіденка. Київ: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2017. 648 с.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: www.treasury.gov.ua.
3. Павелко А.В., Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку. Вісник КНТЕУ. 2015. № 2. С. 64–73.
4. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни. Казна України. 2014. № 6. С. 25–28.

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

Аннотация. Доходы бюджета выступают финансовой основой обеспечения реализации государственных функций и являются одним из важнейших финансовых элементов в системе государственного регулирования социально-экономического развития. Централизация части стоимости валового внутреннего продукта в бюджетах разных уровней дает возможность проводить единую финансовую политику, обеспечивать направление средств на финансирование приоритетных и перспективных отраслей экономики, реализовывать реформы социальной сферы, поддерживать и стимулировать развитие инновационно-инвестиционной сферы и т. д. Определены особенности формирования доходной части бюджета за 2010–2017 финансовые годы. Проанализирована структура бюджетных доходов в разрезе бюджетной классификации, определены наиболее значимые источники поступлений бюджета. Оценено состояние бюджетного планирования и исполнения доходов бюджета в системе финансово-экономических отношений.

Ключевые слова: бюджет, доходы бюджета, бюджетная система, бюджетное планирование и прогнозирование, налоговые и неналоговые поступления, трансферты.

ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF BUDGET INCOME

Summary. Budget revenues are the financial basis for the implementation of state functions and is one of the most important financial elements in the system of state regulation of socio-economic development. The centralization of the part of the value of gross domestic product in budgets of different levels provides an opportunity to pursue a unified financial policy, to ensure that funds are allocated for funding priority and promising sectors of the economy, to implement social sector reforms, to support and stimulate the development of innovation and investment sphere, etc. The features of the formation of the revenue part of the budget for the fiscal years 2010–2017 are determined. The structure of budget revenues in the context of budget classification is analyzed; the most important sources of budget revenues are determined. Estimated the state of budget planning and implementation of budget revenues in the system of financial and economic relations.

Key words: budget, budget revenues, budget system, budget planning and forecasting, tax and non-tax revenues, transfers.

УДК 338.62

Дем'яненко Т. І.

*кандидат економічних наук, доцент
Української інженерно-педагогічної академії*

Єршова А. В.

*магістр
Української інженерно-педагогічної академії*

Demjanenko T. I.

*PhD, Associate Professor,
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy*

Yershova A. V.

*Master's degree,
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy*

НАПРЯМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто складові системи мотивації та стимулювання, їх роль у підвищенні ефективності та роботі навчального закладу загалом. Порівняно особливості розвитку державних і недержавних навчальних закладів, окреслено напрями вдосконалення функціонування системи. Проблеми мотивації та стимулювання як чинника підвищення професійної компетентності та кар'єрного зростання персоналу навчальних закладів залишаються малодослідженими.

Ключові слова: стратегія, мотивація, ефективність, система, персонал, розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Незважаючи на великий інтерес дослідників до проблематики мотивації персоналу, багато принципів питань лише відзначені, а саме потребують уточнення, коректування та додаткового обґрунтування інформаційна база аналізу, система показників мотивації, оцінювання обґрунтованості здійснення дивідендних, компенсаційних та стимулюючих виплат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення стратегії розвитку системи мотивації зробили такі провідні вчені, як, зокрема, Л. Артеменко, Т. Базаров, В. Бондар, О. Волнухіна, В. Воронкова, Л. Пор-

тер, Н. Протасова, Т. Ремізова, О. Слюсаренко, Ф. Тейлор, О. Турчинов, Г. Форд, Х. Хекхаузен, Р. Шевелін.

Метою роботи є порівняльний аналіз системи мотивації та стимулювання персоналу в державних та недержавних навчальних закладах.

Результати дослідження. В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема системи мотивації та стимулювання навчальних закладів набула великого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством загалом та системою управління освітою зокрема (як державними, так і недержав-

ними органами), є можливим лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал навчальних закладів до ефективної діяльності. Йдеться про застосування таких форм і методів стимулювання, які б сприяли високій результативності роботи.

Стратегія мотивування праці є однією з актуальних проблем сучасного підприємця. Спонукати до дії – ось головне завдання керівника. Мотивувати працівника – це викликати у робітника зацікавленість, інтерес до загальної справи, дати зрозуміти, що ми виконуємо одну роботу, а якщо вона буде якісною, то всі сторони отримають свою вигоду, залучати їх до спільної роботи для покращення роботи організації, щоб для працівника ця робота наповнилась особливим сенсом.

Нині проблемі мотивації приділяється велика увага як на вітчизняних підприємствах так і у світовій практиці. Здебільшого на підприємствах України застосовують лише матеріальні стимули, при цьому не враховують вплив нематеріальної мотивації на підвищення показників продуктивності праці. В зарубіжних підприємствах теорія мотивації вже десятиліттями посідає чільне місце в теорії ефективного управління персоналом, втілюється на практиці керівниками успішних бізнес-структур [1].

Ринкові умови розвитку економіки України викликають потребу застосування нових методологічних підходів до розв'язання проблем дієвого застосування трудових ресурсів завдяки використанню дієвих стимулів та мотивів.

В сучасних умовах недостатня мотивація може слугувати обмежуючим фактором, що зашкоджує реалізації підприємством своїх потенційних можливостей та спричиняє зниження трудової активності підприємства.

Саме тому формування дієвого мотиваційного механізму в системі стратегічного управління – це не тільки основний напрям розроблення практичних стратегій підприємств, але й одна з найактуальніших наукових проблем сьогодення.

Ключовим засобом сприяння оптимальному використанню ресурсів та мобілізації наявного кадрового потенціалу виступає мотивація персоналу.

Процес мотивації за свою ключову мету приймає досягнення максимальної віддачі від застосування наявних трудових ресурсів, що сприяє підвищенню загальної результативності та прибутковості діяльності підприємства.

Під час розроблення мотиваційного механізму необхідно враховувати, що існують різні типи працівників відповідно до оптимізації системи матеріального стимулювання (рис. 1).

«Інструментально» мотивований працівник орієнтований на «голий» зарібок, бажано готівкою та негайно. Він є противником інших форм заохочення.

«Професійно» мотивований працівник вважає найважливішою умовою діяльності реалізацію своїх професійних здібностей, знань і можливостей. Його сильно хвилюють зміст праці та характер роботи. Для нього характерним є розвинення професійної гідності [6].

«Патріот» характеризується тим, що основу його мотивації до праці складають високі ідейні та людські цінності, а саме досягнення рівності, побудова соціальної гармонії.

«Господарська» мотивація заснована на досягненні та збільшенні власності, багатства, матеріальних благ. Цьому працівнику майже не потрібна зовнішня мотивація. Для нього досить цієї внутрішньої мотивації до постійного збільшення матеріальних благ. Потреби таких працівників практично необмежені.

«Люмпенізований» працівник віддає перевагу зрівняльному розподілу матеріальних благ. Його постійно переслідує відчуття заздрості та незадоволеності порядком розподілу благ у суспільстві. Такі працівники не люблять відповідальності, індивідуальних форм праці та розподілу.

Мотивація є не лише елементом ланцюга причинно-наслідкових зв'язків, тому суттєвим є поєднання таких понять, як здібності, зусилля, результати, винагороди, сприйняття, задоволення, в коло єдиної взаємозалежної системи [4].

Існують різні теорії та концепції мотивації, які кожна країна застосовує на своїх підприємствах для досягнення високих результативних показників. Нині привертають

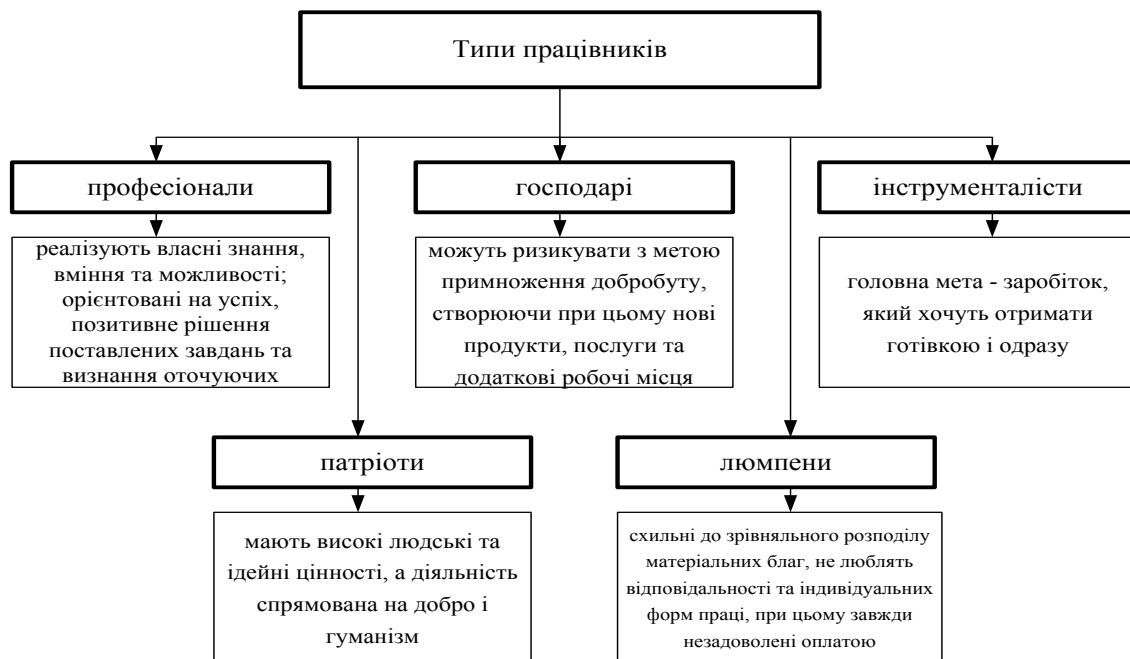


Рис. 1. Типи працівників відповідно до оптимізації системи матеріального стимулювання

світову увагу моделі мотивації японських, американських, а також західноєвропейських підприємств, які вважаються найбільш ефективними. У сучасних умовах економічної нестабільності підприємства не в змозі достатньо мірою мотивувати своїх працівників матеріально, навпаки, для багатьох компаній оптимізація витрат на персонал є основною статтею економії.

Нині для ефективної діяльності підприємства головна мета полягає в тому, щоб зацікавити, залучити й утримати кваліфікований персонал для досягнення стратегічних цілей, зміцнення положення на ринку. Стратегія мотивації має пряме відношення до результатів роботи. Персонал, що мотивований, є правильним методом успішної роботи для поступового зростання підприємства та реалізації стратегічних цілей [7].

Часи, коли робітники виконували все, що їм говорили керівники, вже давно в минулому. Тепер працівники вимогливіше ставляться до своєї роботи, дуже ретельно вибирають її так, аби вона подобалась, аби до кожного робітника був свій підхід.

Персонал хоче відчувати підтримку, брати участь у житті підприємства, знати, що відбувається, бажає, щоб враховували його думку. Для того щоб отримувати задоволення від роботи, вони повинні розуміти, що їхня робота має цінність. Люди, які задоволені роботою, роблять її добре. Якщо співробітники недостатньо мотивовані, це може виявлятися по-різному, а саме збільшується кількість прогулів, робітники затримуються на перервах, витрачають більше часу на особисті розмови в колективі, відволікаючись від роботи, вирішують особисті проблеми в робочий час.

Коли робітник не зацікавлений в роботі, в нього не виникає бажання брати на себе відповідальність, при цьому знижується увага та якість роботи. Дуже важливу роль відіграє ставлення керівників до підлеглих, адже треба частіше хвалити за добре виконану роботу, виховувати в кожному лідера, який буде намагатися прагнути виконати свою роботу якнайкраще; бути чесним та відкритим, ділитися успіхами і невдачами, але не переходити межу; проводити час із працівниками, влаштовувати корпоративи, спільні заходи, за якими можна краще пізнати робітників.

Але для працівників одним з головних мотивів є гроші. Потрібно правильно оцінювати здатність і вміння, кожна робота має свою ціну. Якщо заробітна платня задовольняє, робітник працює, бо знає, що за роботу він щось отримує. Матеріальне стимулювання може мати вигляд преміювання. Премія стимулює особливі підвищені результати праці. Доплати і виплати – це теж варіант підтримки робітника.

Треба давати можливість саморозвитку та самовираження працівників, створювати певні умови праці, що буде допомагати стимулювати творчу діяльність людини. Навіть іноді йти назустріч, надаючи гнучкий графік, що дасть змогу робітнику більше часу проводити із сім'єю. Правильність вибору стратегії мотивації дасть змогу краще виконувати функцію підприємства [3].

Характерною для багатьох українських підприємств машинобудівної галузі є обмеженість, а деколи й відсутність сучасної системи мотивації високоєфективної праці. Більшість працівників не прагне виявляти ініціативу та творчість у своїй діяльності, повною мірою брати на себе відповідальність за ухвалені рішення, що реалізуються на практиці. Як відомо, є два види залучення людини до виконання певної роботи, а саме примушення та мотивація. Загально визнаним є те, що примушення малоефективне у вирішенні завдань управління та досягнення результатів, тому особливо останнім часом активно

розвивається мотиваційний механізм. Для українських підприємств він є визначальним чинником мобілізації персоналу на виконання завдань.

Мотивація працівника передбачає зазвичай активізацію людського чинника, а система зовнішнього стимулювання повинна створювати та підвищувати внутрішню мотивацію. Оскільки, як відомо, всі працівники не є однаковими, мотивації у них різні. Пов'язати психологічні характеристики співробітників з їх мотивацією дає змогу саме соціоніка. Соціоніка – це наука, що вивчає процес обміну інформацією між людиною та зовнішнім світом, тобто те, яким чином люди сприймають, переробляють і видають інформацію. Також можна визначити соціоніку як науку про типи психоінформаційних систем (людина, колектив, етнос, держава) та взаємодію між ними. Соціоніка – молода й перспективна наука, а також вельми ефективний напрям практичної психології. Вона систематизує основні типи мислення й поведінки, розкриває існування стійких моделей психіки людини, використовуючи які, можна пояснювати та передбачати поведінку людей і різні форми їх взаємин [2].

Для досягнення цієї мети можна використовувати такі методи, як розширення сфери відповідальності або спеціальні заходи, що створюють у співробітника відчуття власної значущості. Наприклад, у відання працівника можна передати нову ділянку робіт або поставити йому у підпорядкування секретаря і кур'єрів, але при цьому розмір його заробітної плати зростає несуттєво. Або керівник може організувати наради таким чином, щоб кожен співробітник мав можливість висловитися та бути почутим.

Одним з досить поширених методів нематеріальної мотивації є швидке просування співробітників по посадових сходах. Найважливішим є те, що такий мотивуючий кар'єрний ріст може майже не відбиватися ні на величині окладу, ні на обсязі повноважень, проте співробітник, який починав кар'єру в компанії на посаді асистента молодшого менеджера, уже через рік називають старшим менеджером [5].

Цей спосіб може стати спокусливим навіть для завзятого матеріаліста, що оцінює свій професійний успіх виключно в грошовому еквіваленті. Для честолюбного й амбітного співробітника з високим рівнем домагань, який планує в перспективі перейти на іншу, більш престижну та високооплачувану роботу, солідна назва посади у трудовій книжці буде зовсім не зайвою. Цей спосіб не вимагає ніяких витрат, зате ефект від його застосування (за грамотного підбору співробітників з відповідною системою особистісних цінностей) часом перевершує всі очікування.

Іноді можна розглядати такий прийом, як видача пам'ятних грамот і символічних подарунків з іменними написами. У деяких компаніях, орієнтованих на довгострокове найняття персоналу, розроблена система корпоративних нагород, зокрема вимпелів, орденів, які вручаються співробітникам, які пропрацювали в організації 5 і більше років.

Отже, можна зробити висновок, що названі методи можуть застосовуватись для побудови мотиваційних систем за умови, що їхне використання відповідає внутрішньому та зовнішньому середовищу організації, особливості груп працівників, їхній кваліфікації, рівню освіти. Соціоніку сьогодні широко використовують для профорієнтації та підбору персоналу, у психологічному та сімейному консультуванні. Також вона ефективна під час розбору проблем взаємин в робочому колективі. Крім того, знання індивідуальних особливостей типу особистості працівника допомагає найбільш повно розкрити свої

таланти та захистити вразливі місця, подолати бар'єри до розкриття творчої індивідуальності, виявити причини стресів і проблем.

Для працівників кадрових служб, підприємств, менеджерів, керівників підприємств знання основ соціоніки дає змогу правильно вести ділові переговори, передбачати дії конкурентів.

Використання механізмів соціоніки у вирішенні проблем менеджменту в машинобудівній галузі дає керівнику підприємства ефективний інструмент формування команд, здатних запропонувати (сформулювати) нову ідею та успішно реалізувати її на практиці.

Соціоніка допомагає вивчати людей, визначити сильні й слабкі сторони людини, активно використовувати сильні та нейтралізувати слабкі.

Таким чином, із застосуванням соціоніки можна домогтися не тільки поліпшення психологічного клімату в колективі, але й підвищення ефективності роботи співробітників, що позитивно впливає на розвиток підприємства та галузі загалом.

Висновки. В процесі дослідження виокремлено та використано емпіричні методи дослідження системи мотивації та стимулювання персоналу на підприємстві, окреслено шляхи оптимізації діяльності системи. Головною умовою професіоналізації та мотивації персоналу навчальних закладів є гідна оцінка їх заслуг у процесі розвитку службової кар'єри. Ця оцінка надається шляхом встановлення відповідної системи оцінювання, яка дає змогу приймати рішення щодо кар'єри на основі справедливої оцінки якостей і професійних досягнень працівників та забезпечує просування працівників лише за умови об'єктивного визнання їх компетенції.

Дискусійним у державних навчальних закладах залишається питання встановлення заробітної плати та премії лише відповідно до сталих критеріїв абсолютно без урахування професійних якостей працівника, досягнутих у роботі результатів, його мотивації, тому доцільним є запровадження процентного співвідношення між оплатою праці та заслугами з метою підвищення мотивації. Процес справедливого розподілу надбавок до заробітної плати можливий лише за умови об'єктивізації процедури атестаційної оцінки персоналу державних навчальних закладів.

Ефективним методом стимулювання персоналу до роботи в недержавних навчальних закладах є інформування його про те, що чекає від нього керівництво установи. Кожний працівник відчуває потребу того, щоб те, що він робить, було позитивно чи негативно оцінено. Це дає йому змогу корегувати свою діяльність.

Таким чином, мотивація за компонентним складом і структурою є складною, забезпечує належну службову діяльність, сприяє професійному вдосконаленню та кар'єрному розвитку персоналу навчальних закладів. Вона включає справедливу, прозору та зрозумілу оплату праці; посаду й посадове просування; фахову підготовленість; відповідність службовій діяльності; соціальну захищеність; об'єктивну й справедливу оцінку особистих професійних досягнень; суспільний імідж і престиж; умови для ініціативної, творчої, самостійної діяльності в межах посадових повноважень, функцій і завдань; матеріально-технічні та морально-психологічні умови роботи; почуття належності до професійного колективу, команди; безпосередню взаємодію кадрових служб з керівництвом навчального закладу.

Список використаних джерел:

1. Коленда Н. Факторы влияния на уровень социальной безопасности населения. Науч. вестн. Восточноевропейского нац. ун-та им. Леси Украинки. Сер.: Экономические науки. 2013. С. 49–53.
2. Комаров Е. Измерение мотивации и стимулирования «человека работающего»: пособие. 2-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2014. 251 с.
3. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці. Україна: аспекти праці. 2008. № 2. С. 6–12.
4. Озірська С. Про доцільність та потреби визначення мотивації професійної поведінки. Вісник УАДУ. 2007. № 3–4. С. 42–49.
5. Олехнович М., Макарова Т. Мотивационный аудит как технология и повышение эффективности управления персоналом. Управление персоналом. 2006. № 2 (132). С. 46–53.
6. Освітній менеджмент: навч. посібник / за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки. Київ: Шкільний світ, 2003. 400 с.
7. Резніченко С. Розвиток управління персоналом в Україні: проблеми та перспективи. Проблеми розбудови державності України: духовність, економіка, освіта, екологія: зб. наук. пр. Кіровоград: КІСМ, 2008. С. 83–88.

НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены составляющие системы мотивации и стимулирования, их роль в повышении эффективности и работе учебного заведения в целом. Сравнены особенности развития государственных и негосударственных учебных заведений, определены направления совершенствования функционирования системы. Проблемы мотивации и стимулирования как фактора повышения профессиональной компетентности и карьерного роста персонала учебных заведений остаются малоисследованными.

Ключевые слова: стратегия, мотивация, эффективность, система, персонал, развитие.

DIRECTIONS OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF MOTIVATION SYSTEM

Summary. The paper considers the components of the system of motivation and stimulation, their role in improving the efficiency of the educational institution as a whole, compares the features in state and non-state educational institutions, determines the directions of improving the functioning of the system. Problems of motivation and stimulation as a factor of increase of professional competence and career growth of the personnel of educational institutions remain poorly investigated.

Key words: strategy, motivation, efficiency, system, personnel, development.

Державська А. В.

аспірант

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Круш П. В.

кандидат економічних наук,

професор кафедри економіки і підприємництва

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Derzhavs'ka A. V.

Aspirant

KPI named after Igor Sikorsky

Krush P. V.

Candidate of Sciences (Economics), professor

Department of Economics and Entrepreneurship

KPI named after Igor Sikorsky

СУЧАСНИЙ СТАН ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті досліджено роль машинобудування як галузі економіки України. На основі статистичних даних проаналізовано динаміку основних показників розвитку машинобудування України за 2013–2017 рр. Виділено значні проблеми досліджуваної галузі, визначено пріоритети її подальшого розвитку.

Ключові слова: машинобудування, виробництво, програма розвитку, ступінь зносу, експорт, імпорт.

Вступ та постановка проблеми. У структурі промисловості України найбільшу вагу мають галузі важкої індустрії, зокрема вугільна промисловість, чорна металургія та машинобудування. Машинобудування є однією з галузей переробної промисловості, що об'єднує організації з розроблення, виготовлення й ремонту засобів виробництва і знарядь праці, транспортних засобів, електричної та електронної апаратури, електроустаткування, оборонної продукції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості, тенденції та проблеми розвитку машинобудування, основні напрями їх вирішення в сучасних умовах господарювання досліджували Б.М. Данилишин, В.А. Романенко, Н.В. Тарасова, А.А. Шапурів та інші науковці.

Сьогодні в машинобудуванні зосереджено третину промислово-виробничих фондів і майже половину виробничого потенціалу країни. Від стабільного функціонування підприємств цієї галузі в сучасних умовах господарювання залежать стан та рівень розвитку економіки України. Тому актуально дослідити сучасний стан машинобудування, визначити проблеми галузі та перспективи її подальшого розвитку.

Метою роботи є аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України, виявлення основних проблем, визначення пріоритетів її перспективного розвитку.

Результати дослідження. Машинобудування є надзвичайно складною комплексною галуззю промисловості, яка об'єднує кілька десятків інших галузей. Найбільш розвиненими з них в Україні є важке машинобудування, автомобілебудування, сільськогосподарське, транспортне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, електротехнічне виробництво, хімічне та нафтохімічне машинобудування.

Підприємства машинобудування розміщені в усіх областях України, а найбільша їх кількість концентрується в Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Харківській, Львівській, Одеській областях, а також у місті Києві.

Серед провідних підприємств машинобудування України можна виділити високотехнологічні підприємства, які стрімко розширюють свою присутність на закордонних ринках (ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Мотор-Січ», ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ПАТ «СНВО ім. М.В. Фрунзе»), та підприємства транспортного машинобудування (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ДП «УкрНДІ вагонобудування», ПАТ «Дніпровагонмаш», «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова», Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес» імені академіка О.Г. Івченка, ДП «Авіаційний науково-технічний комплекс імені О.К. Антонова», ПАТ «ЗАЗ» тощо) [1].

Кількість суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність в галузі машинобудування в Україні, згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), щорічно зростає [2] (табл. 1). Найбільша частка підприємств машинобудування займається виробництвом машин та устаткування, а найменша – транспортних засобів та устаткування. Так, на початок 2017 р. виробництвом машин та устаткування займалися 44,6% підприємств машинобудування, виробництвом електричного, електронного та оптичного устаткування – 43,6%, а виробництвом транспортних засобів та устаткування – лише 11,8%.

Для вирішення проблем в галузі машинобудування розроблена загальнодержавна цільова програма розвитку промисловості України на період до 2017 р. Так, стратегічною метою цієї програми є підвищення конкурентоспроможності економіки та забезпечення входження України в коло розвинених країн світу за рахунок створення сучасного виробництва та здатного до інноваційного розвитку промислового комплексу. Згідно з цією програмою машинобудування стає авангардною ланкою промислового комплексу. Темпи його розвитку мають перевищувати загальні темпи зростання промислового виробництва, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови та технічного переоснащення всіх галузей економіки.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ в машинобудуванні України

Напрямок діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Машинобудування	21 447	21 982	22 345	22 483	22 964
Виробництво машин та устаткування	9 751	9 898	10 001	10 019	10 255
Виробництво електричного та електронного устаткування	9 261	9 568	9 734	9 837	10 001
Виробництво транспортних засобів та устаткування	2 435	2 516	2 610	2 627	2 708

Таблиця 2

Показники розвитку машинобудування України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	68 730,6	98 339,9	121 780,4	85 883	116 348,5
Вартість основних засобів, млн. грн.	62 285	89 678	99 243	192 521	229 128
Ступінь зносу основних засобів, %	63,2	68,9	66,3	82,6	84,3
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб	740	710	687	579	578
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	1 060	+1 389	1 789	1 709	+2 262
Експорт продукції, млн. дол.	5 411,6	8 281,3	10 662,4	6 610,7	8 932,8
Імпорт, млн. дол.	3 020,5	18 788,3	25 471,2	8 420	11 831,2
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	3 653	5 340	6 189	3 564	4 400

Програмою передбачається вжиття таких заходів, як освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції; удосконалення структури виробництва, розвиток потужностей, зокрема впровадження систем управління якістю, екологією та безпекою згідно з міжнародними стандартами; розвиток внутрішнього та зовнішнього ринку, а також його інфраструктури; прискорення інноваційного розвитку галузі машинобудування через:

- формування стабільної гнучкої системи державної підтримки інноваційного розвитку;
- створення цілісної системи науково-технологічного забезпечення;
- створення механізму залучення інвестицій для інноваційного розвитку;
- стимулювання підприємств щодо переходу на сучасні методи проектування та освоєння виробництва нової прогресивної техніки;
- формування макротехнологічних комплексів зі створення та виробництва продукції машинобудування за підгалузями;

– модернізацію національного машинобудівного комплексу, його інтегрування зі світовою системою машинобудування;

– удосконалення нормативно-правового забезпечення.

Вжиття всіх вищезазначених заходів прямо впливає на інвестиційну привабливість вітчизняних машинобудівних підприємств, що знаходить відображення в ринковій капіталізації компаній, як наслідок, є допоміжним інструментом під час застосування вартісно-орієнтованого управління.

На основі статистичних даних [2; 5–8] простежимо динаміку показників розвитку машинобудування України за 2013–2017 рр. (табл. 2).

Характер змін виробництва машинобудівної продукції за 2013–2017 рр. має стрибкоподібний характер [2] (рис. 1). У 2016 р. в машинобудуванні відбувся значний спад виробництва відповідно до попереднього року на 44,9%. Це обумовлене переважно скороченням обсягів випуску у виробництві транспортних засобів та устаткування на 58%, у виробництві машин і устаткування на 47,6%, у вироб-

ництві електричного, електронного та оптичного устаткування на 28,8%. Однак уже у 2017 р. можна відзначити максимальне збільшення виробництва продукції машинобудування, а саме 136,1% [2].

Тенденція розвитку машинобудування подібна розвитку промислового виробництва загалом [2]. Однак відмінність машинобудівного від промислового виробництва полягає в тому, що перше зменшується та наростає більшими темпами, ніж друге.

Обсяг реалізованої продукції машинобудівної галузі з 2013 по 2017 рр., як видно з табл. 2, має тенденцію до зростання, проте спостерігався значний спад у 2016 р. [2]. Основною причиною зниження обсягів реалізації у 2016 р., як показує аналіз, стало зростання цін на метал у першому півріччі 2015 р.,



Рис. 1. Індекс обсягу продукції машинобудівної галузі

яке привело до збільшення вартості кінцевої продукції, а також скорочення світового попиту на ринку машинобудівної продукції, в результаті чого підприємства втратили зарубіжні ринки збуту. 2017 р. – це рік подолання кризових явищ, оновлення виробничих потужностей, нарощування обсягів виробництва, відповідно, зростання обсягів реалізованої продукції.

Питома вага реалізованої машинобудівної продукції в промисловості за останні роки коливалася в межах 10–14% [2] (рис. 2). Найбільшим цей показник був у 2014 р. (13,7%), а найменшим – у 2016 р. (10,6%).

Вартість основних засобів за 2013–2017 рр. збільшилась на 178 538 млн. грн., а у 2017 р. склала 229 128 млн. грн. Це майже 22% вартості основних засобів промислового комплексу. Спостерігається високий рівень зносу основних засобів машинобудівних підприємств, який має тенденцію до зростання. У 2017 р. цей показник був найбільшим за останні п'ять років, становлячи 84,3%.

Кількість працівників машинобудівної галузі, як показує аналіз, щорічно скорочується. За досліджувані роки середньорічна кількість найманих працівників у машинобудуванні скоротилась на 380 тис. осіб (39,7%). Стрімке зниження кількості працівників на 13,4% відбулось у 2016–2017 рр.

Тенденція зниження кількості працівників за 2013–2017 рр. спостерігається не тільки в машинобудуванні, але й в обробній промисловості (на 820 тис. осіб, або 30,3%) та промисловості загалом (на 969 тис. осіб, або 25,4%) (рис. 3).

Оплата праці робітників машинобудівної галузі має тенденцію до зростання. Так, середньомісячна заробітна плата зросла за останні п'ять років на 1 943 грн., або на 85,9%. Незначне її зменшення на 4,5% спостерігалось у 2016 р.

Серед факторів, що сприяють ефективному функціонуванню підприємств, виділяють експортний потенціал підприємств та інвестиційну складову. Безумовно, збільшення експорту готової продукції (особливо в умовах відновлення продукції галузі) є гарантом подальшого розвитку не тільки підприємств машинобудівної галузі. Згідно з даними офіційної статистики приблизно третя частина всієї продукції машинобудування України експортується, при цьому близько 30% припадає на торгівлю з країнами Європейського Союзу.

Зовнішньоторговельні операції України протягом 2013–2015 рр. збільшуються. 2017 р. характеризується поживленням зовнішньої торгівлі. Питома вага експорту та імпорту продукції машинобудування в структурі всього експорту й імпорту представлена на рис. 4.

Згідно з даними Державного комітету статистики України основною продукцією машинобудівної галузі, яка входить в структуру зовнішньої торгівлі, є механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання та їх частини, пристрої для записування або відтворення зображення й звуку, а також транспортні засоби та шляхове обладнання.

Основні потреби в продукції машинобудівної галузі загалом Україна забезпечує не за рахунок національного виробництва, а за рахунок імпорту. Як наслідок, частка машинобудівної продукції в структурі імпорту мала стійку тенденцію до зростання протягом 2013–2014 років. Спад імпорту відбувся лише у 2015–2016 роках. Водночас темпи зростання обсягу імпорту машинобудівної продукції значно перевищують темпи збільшення її експорту. Частка експорту цієї продукції в структурі експорту України є незначною та коливається останніми роками в межах 13–17%. Відносно невелика частка машинобудівної продукції в структурі експорту свідчить про низький рівень конкурентоспроможності української машинобудівної продукції.

В результаті перевищення імпорту над експортом сальдо зовнішньої торгівлі продукції машинобудування є негативним протягом усіх п'яти років (рис. 5).

Загальний обсяг інвестицій в основний капітал за 2013–2017 рр. склав 31 275 млн. грн. З 2013 по 2015 рр. цей показник переважно мав тенденцію до зростання. Найбільшими інвестиції в основний капітал були у 2015 р., а саме 6 186 млн. грн. Спад на 42,4% відбувся у 2016 р., а у 2017 р. цей показник зріс на 19% порівняно з попереднім роком, склавши 4 400 млн. грн.

За отриманими результатами дослідження можна відзначити, що переломним в машинобудуванні був саме 2016 р., який характеризувався стрімким скороченням



Рис. 2. Питома вага реалізованої продукції машинобудування в загальному промисловому обсязі

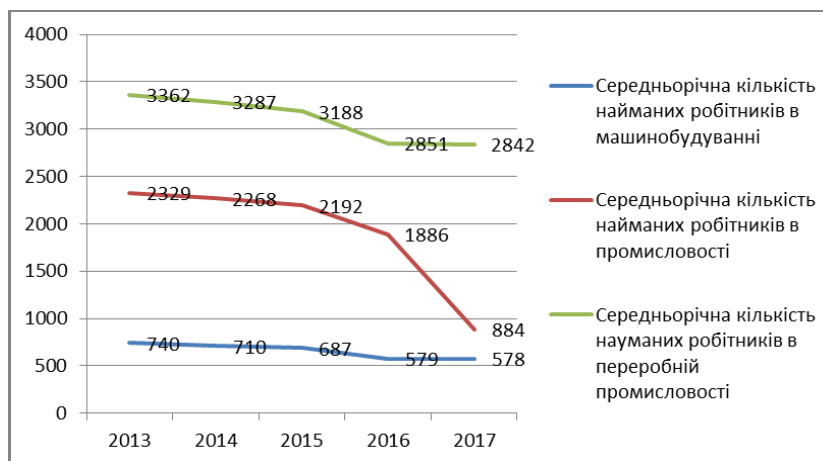


Рис. 3. Середньорічна кількість найманих працівників в машинобудуванні, в переробній промисловості і промисловості загалом

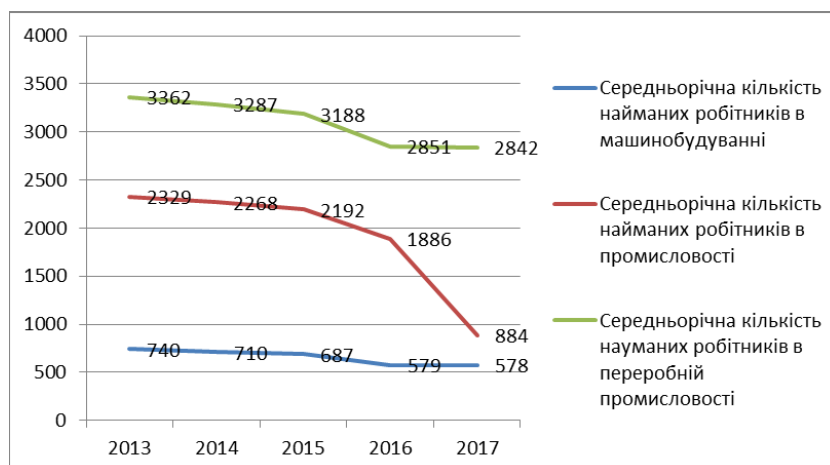


Рис. 4. Питома вага експорту та імпорту продукції машинобудування в загальному обсязі експорту та імпорту товарів



Рис. 5. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі продукції машинобудування

виробництва та реалізації машинобудівної продукції, зменшенню кількості працівників та оплати праці в машинобудівній галузі, спадом експорту та імпорту продукції.

Зростання виробництва продукції машинобудування за останні роки не може бути тривалим через кризовий стан підприємств галузі, нераціональну галузеву та технологічну структуру, про що свідчать результати 2016 р. Цьому є підтвердження: промислове виробництво на підприємствах машинобудування за січень-липень 2018 р. порів-

няно з відповідним періодом 2017 р. скоротилося на 4,8%. Зменшено обсяги продукції у виробництві машин та устаткування для сільського та лісового господарства на 33,9%, автомобільного транспорту на 16,2%, електричних машин і устаткування на 12,6%, контрольно-вимірювальних приладів на 10,3%, для металургії на 2,3%, добувної промисловості та будівництва на 2,4%.

Виробничі потужності машинобудівних підприємств морально й фізично застаріли (70% обладнання експлуатується 15 і більше років, використовуються ресурсомісткі технології), що не може забезпечити необхідний обсяг виробництва. Велика кількість підприємств галузі вимагає масштабної реконструкції та технічного переозброєння з метою створення умов для виготовлення продукції з конкурентоспроможними техніко-економічними показниками.

Висновки. В перспективі машинобудівна галузь повинна посісти більш важливе місце і в структурі промисловості, і у формуванні експорту України. Необхідно провести модернізацію машинобудівних заводів, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій, розширити асортимент, налагодити виробництво високоефективних машин та їх систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації. За рахунок цього значно підвищиться конкурентоспроможність продукції галузі.

З огляду на вищевикладені проблеми та перспективи розвитку галузі машинобудування пов'язані зі стратегією економічного розвитку промисловості та країни загалом. Оскільки машинобудівний комплекс України має значний науково-виробничий потенціал, сучасна стратегія державної промислової політики повинна бути спрямована на зростання темпів випуску наукоємної та високотехнологічної продукції, освоєння нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Вітчизняними машинобудівними підприємствами освоєно та виготовлено більше 500 найменувань нової техніки та обладнання, які до недавнього часу не проводилися в Україні // Прес-служба Міністерства промислової політики України. Режим доступу: http://195.78.68.71/industry/control/uk/publish/article?art_id=66942&cat_id=42652.
2. Промисловість: статистична інформація / Головне управління статистики у Хмельницькій області // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 року № 516 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/516-2006-%D0%BF>.
4. Промисловість України в 2011–2015 роках: стат. збірник / за ред. Л.М. Овденко. Київ: Державний комітет статистики України, 2016. 303 с.
5. Промисловість України в 2012–2016 роках: стат. збірник / за ред. Л.М. Овденко. Київ: Державний комітет статистики України, 2017. 304 с.
6. Статистичний щорічник України за 2017 рік / за ред. О.Г. Осауленко. Київ: Консультант, 2018. 566 с.
7. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. О.Г. Осауленко. Київ: Консультант, 2017. 559 с.
8. Макаренко В.Ф. Фактори позитивного впливу на ефективне функціонування підприємств машинобудівного комплексу України. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 3. С. 108–118.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье исследована роль машиностроения как отрасли экономики Украины. На основе статистических данных проанализирована динамика основных показателей развития машиностроения Украины за 2013–2017 гг. Выделены значительные проблемы исследуемой области, определены приоритеты ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: машиностроение, производство, программа развития, степень износа, экспорт, импорт.

MODERN CONDITION OF MACHINE BUILDING AND TRENDS OF ITS DEVELOPMENT

Summary. The article investigates the role of mechanical engineering as the branch of economy of Ukraine. On the basis of statistical data, the dynamics of the main indicators of the development of Ukraine's machine-building industry for 2013–2017 is analyzed. The author highlights significant problems in the investigated branch and determines the priorities for its further development.

Key words: machine building, production, development program, degree of deterioration, export, import.

УДК 331.108.45+378.046.4

Драчук Ю. З.

*доктор економічних наук, професор,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Сав'юк Л. О.

*кандидат технічних наук, доцент, докторант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Drachuk Yu. Z.

*Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine*

Savjuk L. O.

*Ph.D., associate professor, doctoral candidate
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine*

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВУГЛЕДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан розвитку вугледобувної галузі у світовому ракурсі. Охарактеризовано сутність та результати досвіду реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів на прикладі вугледобувних регіонів Німеччини та Польщі. Розглянуто напрями підвищення якості кадрового потенціалу вугледобувної галузі та встановлення взаємозв'язків з ринком підготовки високопрофесійних гірничих кадрів. Соціально-економічний ефект роботи стосується підвищення ефективності соціальних заходів щодо випуску суб'єктами національного ринку освітніх послуг якісного та конкурентоспроможного продукту, а саме фахівців за найсучаснішими напрямками підготовки.

Ключові слова: старопромисловий регіон, освітні послуги, вугледобувна галузь, світовий досвід, інновації, модернізація, реструктуризація, ринок праці.

Вступ та постановка проблеми. Вертикально інтегрована багатонаціональна компанія "British Petroleum" (BP) зі штаб-квартирою в Лондоні (Великобританія), що працює в галузях розвідки, виробництва, переробки, розподілу та маркетингу нафтогазової сировини, нафтохімії та виробництва електроенергії, зацікавлена у сфері відновлювальної енергетики, використанні біопалива та альтернативних джерел енергії.

У статистичному огляді про стан використання енергетичних ресурсів, що оприлюднено компанією «BP» у червні 2017 року, зазначається, що зростання світового споживання джерел первинної енергії у 2016 році залишалося низьким, а паливно-енергетичний баланс зміщувався від вугілля до вуглеводневих видів палива [1]. Глобальне

споживання вугілля скоротилось на 53 млн. т нафтового еквіваленту (н. е.), або на 1,7%, порівняно з 2015 роком, що стало другим послідовним річним зниженням.

Окрім зазначеного факту, "BP", що є одним із семи всесвітніх нафтогазових гігантів і стоїть за ринковою капіталізацією енергетичною компанією, надає такі факти щодо стану вугільно-видобувної галузі у світовому масштабі.

1) Найбільше скорочення споживання вугілля на 33 млн. т спостерігалось у США (8,8%) та Китаї, а саме 26 млн. т н. е. (1,6%). Споживання вугілля у Великобританії зменшилось більш ніж удвічі, а саме на 52,5%, або на 12 млн. т н. е., до найнижчого рівня за останні десять років.

2) Частка вугілля у світовому споживанні первинної енергії знизилась до 28,1%, що є найменшою часткою з 2004 року.

3) Всесвітній видобуток вугілля скоротився на 6,2%, або на 231 млн. т н. е., що також є найбільшим падінням. Виробництво вугілля у Китаї скоротилось на 7,9%, або на 140 млн. н. е., у США – на 19%, або на 85 млн. н. е. Це також відноситься до рекордно низьких показників за останні два роки.

Станом на 2017 рік частка вугілля як одного з первинних енергоносіїв у світовому використанні становила 25%. При цьому на вугілля припадає близько 66% усіх розвіданих копалин енергоносіїв. Розвідані запаси вугілля, на відміну від родовищ нафти й газу, зосереджені перш за все на території розвинених держав, таких як США (25,1% від світових запасів), Росія (15,9%), Китай (11,6%), Австралія (9,2%), Індія (7,6%), Німеччина (6,8%), ЮАР (5,6%), Україна (3,5%), Польща (1,4%) [1].

Сьогодні одним з найбільших факторів негативного впливу на довкілля нашої країни та ноосферу землі середовищ є видобуток корисних копалин. Діяльність підприємств видобувної галузі є постійним джерелом техногенної небезпеки та виникнення аварій, які нерідко створюються надзвичайними ситуаціями та забрудненням природного середовища. За цих умов особливого значення набуває дотримання вугільними підприємствами України вимог чинного законодавства та вжиття заходів екологічної безпеки. Вугільно-видобувна галузь має ліву частку у видобутку корисних копалин на теренах України. Однак не є таємницею, що нині шахтно-видобувне обладнання на державних підприємствах відноситься до технологічно та морально застарілого. Тенденції технологічного відставання загострилися в умовах економічної кризи та тимчасової окупації східних територій країни.

Керівництво розвинених країн світу (США, Австралія, Німеччина, країн Скандинавії) схиляється до повного переходу вугледобувних регіонів на іншу спеціалізацію з повним припиненням розвідки та видобутку вугілля з копалин. Розвинені країни мають досить високий рівень економічних відносин та науково-дослідних робіт для безболісної заміни вугілля іншими альтернативними енергетичними джерелами, такими як сонячна, водна та вітряна енергія.

В країнах, що розвиваються або активно наздоганяють у своєму розвитку розвинені країни, активно обговорюються ідеї та шляхи практичної реалізації модернізації та реструктуризації вугледобувної галузі на основі SMART-спеціалізацій та рециркулярних технологій. Керівництво цих країн не в змозі відмовитися від видобутку вугілля та його використання для потреб промисловості і населення, але розуміє важливість реформування означеної галузі для підвищення її ефективності, забезпечення екологічної безпеки та зменшення до мінімуму рівня травматизму на вугледобувних підприємствах.

У вирішенні подібних завдань, які вимагають особливих знань та компетенцій, повинні брати участь працівники вугледобувної галузі усіх рівнів відповідальності (від звичайних шахтарів, гірничих інженерів до представників усіх ланок управління). Тобто якість, рівень освіченості та компетентності кадрового потенціалу вугледобувної промисловості є вирішальним моментом поставлених завдань та інноваційних рішень щодо реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів. Це обумовлене законодавчими нормативними документами, а саме Гірничим законом України та Законом України «Про підвищення престижності шахтарської праці», де акцентується увага на Спеціальних вимогах до працівників гірничих

підприємств [2; 3]. В цих Законах на державному рівні закріплені обов'язки працівників гірничих підприємств (ст. 40, ст. 41 Гірничого закону України), важливість підвищення престижності шахтарської праці, надання додаткових гарантій у виплаті та підвищенні заробітної плати, розв'язанні соціально-побутових проблем шахтарів, на створенні умов для високопродуктивної та безпечної праці, особливостях здобуття освіти (ст. 1, ст. 2, ст. 5 Закону України «Про підвищення престижності шахтарської праці»).

Сьогодення та найближче майбутнє нашої держави щодо масового впровадження енергетично-екологічних технологій та використання інтелектуальних моделей експлуатації і управління у вугледобувній галузі не є близькою та реальною перспективою. Тому основними напрямками розвитку вугледобувної галузі в Україні мають стати збереження та підвищення кваліфікації кадрового потенціалу, ознайомлення спеціалістів з успішним зарубіжним досвідом впровадження доступних в умовах нашої країни інноваційних основ технологічного виробництва, вжиття заходів екологічної та професійної безпеки.

Реалізація цього завдання повинна ґрунтуватись на порівняльному аналізі сучасних тенденцій і досвіди реформування вугледобувної галузі у вугледобувних регіонах світу. Зрозуміло, що не всі інновації можна практично реалізовувати у складних політичних та економічних умовах. Однак спеціалістам вугледобувної галузі необхідно йти шляхом технологічного та інноваційного трансформування для її збереження в економічній структурі країни на конкурентоспроможній базі без нарікання щодо збитковості та дотаційного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми соціальної політики у вугільній галузі в широкому плані досліджуються вітчизняними фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України. Серед них слід назвати таких, як О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В.І. Ляшенко, В.П. Антонюк, Ю.С. Залознова, Л.Л. Стариченко, О.В. Лях, О.В. Панькова. Результати наукових досліджень Інституту присвячені важливим складовим соціальної політики, які визначають проблеми оплати та охорони праці, регулюванню договірних трудових відносин, пільг та компенсацій за несприятливі умови праці, причин та мотивів протестної поведінки, соціального захисту працюючих на вугільних шахтах, які підлягають закриттю, визначенню потреби вугільної промисловості у становленні та реалізації ефективної та якісної соціальної політики, яка відповідає потребам збереження та розвитку трудового потенціалу, досягнення гідної праці, зростання продуктивності праці, забезпечення охорони та безпеки праці, розвитку виробничої демократії тощо [4; 5].

Широке коло соціальних питань реформи системи освіти та науки, шляхів вирішення проблем розвитку освіти та науки в контексті освітніх реформ, реформування галузі та проблеми вищої освіти України в дисертаційних дослідженнях вітчизняних науковців розглядається в колективній роботі вітчизняних фахівців «Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми» [5], де визначено стан освіти та науки, напрями формування галузі ще за радянських часів до сьогодення, виділено глобальні небезпеки світової економіки для освіти, науки, виробництва, які полягають у тому, що світову економіку й політику визначають дії керівництва США та найбільші транснаціональні корпорації цієї країни; набуття монополіями світового та практично неконтрольованого характеру; міграції фахівців у галузі «нової» економіки та руйнування глобальних монополій; розвиток інформаційних технологій та підвищення значення «економіки, заснова-

ної на знаннях». Розглянуто проблеми загальноосвітньої школи, які трансформуються в проблеми вищої освіти та науки України.

Між Міністерством енергетики та вугільної промисловості України, Фондом державного майна України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців паливно-енергетичного комплексу України» і Профспілкою працівників енергетики та електротехнічної промисловості України укладена галузева угода на 2016–2018 роки. Угода укладена з метою посилення соціального захисту працівників, які перебувають у сфері дії Сторін, що підписали Угоду, і включає зобов'язання Сторін, які спрямовані на створення умов для підвищення ефективності роботи Підприємств, реалізації на цій основі трудових і соціально-економічних гарантій працівників і трудових колективів.

Згідно з одним з основних положень цієї Угоди (п. 4.1) роботодавці зобов'язані проводити роботу з професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, а також перепідготовки тих, хто підлягає вивільненню з виробництва, зокрема представників профспілкових органів, відповідно до виробничих потреб за рахунок коштів вугільних підприємств. Заходи щодо підвищення кваліфікації працівників здійснюються не рідше одного разу на п'ять років [6, с. 14].

Можна відзначити той факт, що такий підхід до підвищення якості кадрів вугільно-видобувної галузі та їх перекваліфікації в разі скорочення робітників та ліквідації шахт слід вважати застарілим, вузько спрямованим та таким, що не відповідає сучасній світовій концепції електронного та дистанційного навчання, самонавчання та навчання на робочому місці. Така концепція широко використовується урядами та керівництвами галузевих відомств розвинених країн світу та підтвердила свої унікальні інструментальні властивості у процесах вирішення проблем ефективного розподілу робочої сили, нарощування інтелектуального капіталу та подолання конфліктних ситуацій між пропозицією та попитом на національних та глобальних ринках праці.

Метою роботи є дослідження світового досвіду реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів, а також проведення порівняльного аналізу світового стану підвищення якості кадрового потенціалу вугледобувної промисловості на основі наукоємних та інноваційних технологій, формування рекомендацій щодо можливості впровадження результатів досвіду у цьому напрямку для національної вугледобувної галузі.

Результати дослідження. Видобування вугілля на території України почалося ще у XVIII столітті. Тоді було відкрито Донецький вугільний басейн (1722 рік), першу вугільну шахту було споруджено в Лисичанську у 1795 році. До революції на Донбас припадали 27% видобутку вугілля Росії. Вугледобування в Україні зосереджено в трьох басейнах, а саме Донецькому, Львівсько-Волинському кам'яновугільних і Дніпровському буровугільному.

Загальні запаси вугілля на Україні становлять 120 млрд. т. Вугільні родовища України характеризуються складними гірничо-геологічними умовами, а саме значною глибиною розробки, малою потужністю пластів, породами зі слабкою водонасиченістю, високою газовою концентрацією. У 2002 році глибина шахт Донбасу наблизилась до 800 м, а на окремих шахтах сягає 1 600 м.

За останні 10 років стан вугільної промисловості значно погіршився у зв'язку з кризовим станом економіки в державі та тимчасовою окупацією східних регіонів України. Нині в Україні нараховуються 102 державні

шахти, але більшість перебуває в зоні проведення операції Об'єднаних сил. Діючими поза зоною операції вважаються 33 шахти, з яких лише 4 шахти працюють і є прибутковими [7]. У 1991 році українська вугільно-добувна галузь забезпечила країні рекордний обсяг видобутку вугілля, що досягав 135,6 млн. т (80 млн. т коксівного, 55 млн. т енергетичного вугілля). У подальші 1992–2006 роки обсяги видобування цього виду енергоресурсу скоротились до гранично низького рівня 74,8 млн. т у 1996 році та практично більше не змогли ніколи подолати відмітку у 85 млн. т.

Відзначимо, що видобуток вугілля в Україні істотно скоротився з початком бойових дій на Донбасі навесні 2014 року, адже саме там перебувала велика частина вугільних шахт країни. Видобуток вугілля за ці роки скоротився з 64,9 млн. т до 32 млн. т у 2017 році. Як свідчать офіційні статистичні дані Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, видобуток кам'яного вугілля в Україні у червні 2017 року порівняно з червнем 2016 року зріс на 8,7%, становлячи 1,9 млн. т. При цьому видобуток вугілля порівняно з травнем 2017 року скоротився на 4,1%. За 6 місяців видобуто 12,5 млн. т вугілля, що на 9,4% менше за видобуток відповідного періоду 2016 року. За 5 місяців поточного 2018 року обсяг видобутку становив 18,5 млн. т. Це на 3,6% менше за запланований і на 7,6% менше за показник відповідного періоду 2017 року. Водночас вартість продукції зросла на понад ніж 30,5% порівняно з минулим 2017 роком. На рис. 1 представлено динаміку видобутку вугілля в Україні у 2007–2017 роки.

Нині в Україні діє спеціальне законодавство, яким регулюються розвідка, видобуток, збереження та транспортування корисних копалин. Законодавчими та іншими нормативно-правовими актами визначаються засади правового регулювання, система, структура, функції та компетенції державних органів управління у сфері видобутку та транспортування корисних копалин, а також міжнародні договори та конвенції із запобігання забрудненню довкілля та відшкодуванню заподіяних збитків.

Обсяг бюджетної підтримки шахт щороку перевищує 1 млрд. грн. У середині липня Верховна Рада схвалила внесення змін до Державного бюджету й дозволила додатково виділити ще 1,4 млрд. грн. на потреби шахтарів передусім щодо погашення зарплатних боргів. Таким чином, вугільно-видобувна галузь поглинає все більше обсягів Держбюджету для підтримки свого існування та позитивного зростання обсягів видобутку сировини за вражаючого подорожчання готового продукту.

Економічні вимоги українського суспільства та держави не припускають різкого скорочення працівників та ліквідації вугледобувної галузі. Як зазначив прем'єр-міністр Володимир Гройсман, Міністерство енергетики і вугільної промисловості має шукати фінансові ресурси для збільшення видобутку вугілля та забезпечення ритмічної роботи галузі [8]. З функціонально-структурної точки зору вугільна промисловість – це система взаємопов'язаних підприємств, якими здійснюються видобування, збагачення та брикетування кам'яного та бурого вугілля, а також управлінський та кадровий потенціал галузі, допоміжні сфери послуг. Згідно зі стратегією розвитку вугільної промисловості, яка включена в загальну енергетичну стратегію України на період до 2030 року та схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 року № 236, споживання енергетичної вугільної продукції за групами визначається за двома пріоритетними напрямками, а саме на виробництво коксу та електричної енергії, що становить 74,5%

загального обсягу вугілля. З розвитком вугільної промисловості пов'язані чорна металургія, електроенергетика, коксохімія, комунальна та інші галузі народного господарства (табл. 1).

Зрозуміло, що економічні та політичні реалії змінили саму структуру внутрішнього національного ринку енергетичного вугілля. Організація в галузі аудиторських та консалтингових послуг “Kreston GCG”, яка представляє в Україні міжнародну мережу “Kreston International”, у 2017 році оприлюднила аналітичний «Огляд українського ринку енергетичного вугілля». Як можна бачити з табл. 1, лівова частка енергетичного вугілля (90%) споживається енергогенеруючими компаніями. Тобто українська держава в умовах енергетичного конфлікту з Росією та її спекуляцією на поставках газу в нашу країну все більш гостро потребує вугільно-видобувну енергетичну сировину. Окрім того, спеціалісти “Kreston GCG” зосереджують увагу на тому, що основними споживачами енергетичного вугілля є енергогенеруючі компанії, а саме теплоелектростанції (ТЕС) і теплоелектроцентралі (ТЕЦ). ТЕС і ТЕЦ можуть працювати на вугіллі, газі або мазуті. Але через високу ціну на газ українські ТЕС вже більше 30 років використовують його для розпалювання котлів, а не як паливо [9].

У соціальній сфері України загалом спостерігається стійка загальна тенденція очікування зміни на ринках праці, а саме вивільнення працівників через зупинку виробництва, а особливо це стосується тимчасово окупованих регіонів Донбасу, де розташована більшість

виробничих потужностей галузі видобування вугілля. До початку військового конфлікту в цих регіонах видобувалося усе коксівне вугілля у Донецькій області, а енергетичне – у Луганській. Частина шахт залишилась на невідконтрольній території, а їх працівники частково перемістились на підконтрольну територію та потребують професійної перекваліфікації та адаптації. Підготовка таких кадрів повинна ґрунтуватись на особливостях сучасного стану державної економіки та промисловості Донбасу. У вирішенні подібних завдань, що потребують особливих знань, досвіду та компетенцій, повинні брати участь професійні кадри вугільно-видобувної галузі (від звичайних змінних спеціалістів шахтної проходки, гірничих інженерів до керівництва структурними та регіональними підрозділами галузі). Рівень компетентного високопрофесійного спеціаліста цієї галузі передбачає володіння інструментами реалізації дорожньої карти заходів щодо відновлення територій Донбасу, нового регіоналізму, інноваційних технологій, широким конструктивістським мисленням, а також, що є особливо важливим, основними знаннями й методами модернізації та реструктуризації старопромислових шахтарських промислових регіонів.

Донбас, що є старопромисловим регіоном зі значним впливом на нього шахтарської специфіки, сьогодні обтяжений додатковими факторами, такими як депресивний стан економіки у стані постійного занепаду та стагнації. Над територіями Донецької та Луганської областей нависла загроза постійних збройних конфліктів, техногенних та екологічних катастроф. Ці факти обумовлюють

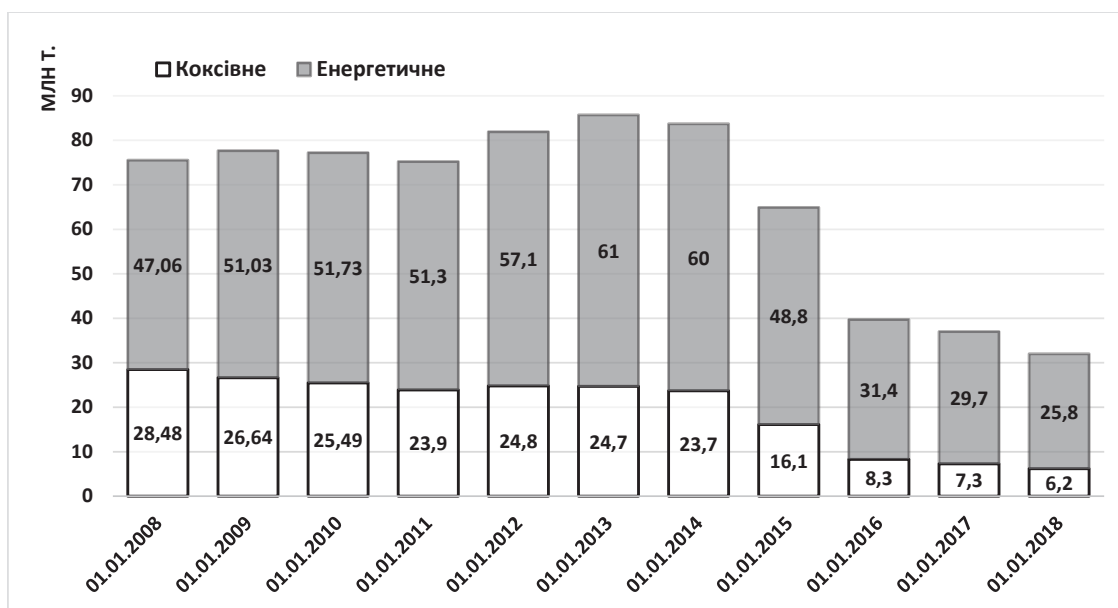


Рис. 1. Діаграма стану обсягів видобування вугілля в Україні за 2007–2017 роки (млн. т)

Таблиця 1

Основні групи споживання вугілля

Стратегія розвитку вугільної промисловості (2006 рік)		Огляд українського ринку енергетичного вугілля організації “Kreston GCG” (2017 рік)	
Група споживання	Обсяг, %	Група споживання	Обсяг, %
Теплові електростанції	46,0	Енергогенеруючі компанії	90,0
Коксохімічна промисловість	28,5	Металургійні підприємства	4,0
Власні потреби вугільних підприємств	2,7	Населення	3,0
Комунальне господарство	3,4	Цементні, содові, цукрові, гірничо-збагачувальні підприємства, залізнична галузь	3,0
Інші користувачі	19,5		

неможливість повної проекції моделі та світового досвіду модернізації та реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів на ці території. Однак відсутність врахування цього досвіду може призвести до затяжних кризових явищ та тяжких помилок під час реалізації завдань повернення у склад держави та економічного відновлення східних регіонів України.

В роботі [10] К.М. Глонті наводяться основні риси та особливості їх розвитку старопромислових регіонів у світовому ракурсі. Старопромисловий регіон – це територія із застарілою промисловістю невисокого технологічного рівня. Таким територіям властива наявність загострених проблем гуманітарного плану (від демографії до екології). Основна проблема регіонів такого типу полягає в надлишку виробничих потужностей, представлених великими та середніми підприємствами із застарілими обладнаннями та технологіями. Будучи в минулому опорою держави, старопромислові регіони стали переважно проблемними, депресивними територіями. Перший період їх занепаду відноситься до 70-х років XX століття, другий період депресії називають періодом «індустріальної відсталості», що триває в низці регіонів і сьогодні. Цей період пов'язаний зі стрімким падінням старопромислових виробництв (галузей) з «точок зростання» в «баласт» внаслідок їх низької адаптивності у сфері постіндустріальних галузей.

В подібних умовах державна регіональна політика себе вичерпає, а індустріалізація регіонів перестане бути основним способом концентрації в них базових ресурсів розвитку, а саме фінансових, матеріальних, технологічних та людських. Загальнонаціональні пріоритети регіонального розвитку, що діяли раніше, втрачаються, промислова активність в цих регіонах згасає, залишаючи без піклування надмірний, а тому обтяжливий для держави інфраструктурний комплекс.

Одним з найуспішніших прикладів конструктивного підходу до реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів слід вважати врегулювання проблем Рурського району Німеччини та земель колишньої ГДР [11]. Старопромисловий Рурський регіон, який відіграв величезну роль в індустріалізації Німеччини, об'єднує сьогодні в один комунальний союз Рурської області 11 міст і прилегли до них території, на яких проживають 5,4 млн. мешканців. Після закінчення Другої світової війни регіон протягом одного десятиліття відновив свою економічну структуру, основою якої була вугільно-видобувна галузь. На 50 нових шахтах видобуток вугілля у 1954 році сягав 112,8 млн. т. Однак уже з другої половини 1950-х років у вугільній промисловості Рурського регіону почалася глибока криза внаслідок конкуренції з боку імпортованої нафти. Обсяги видобутку вугілля різко впали, більшу кількість шахт було ліквідовано, криза поширилась на пов'язані з вугледобутком галузі, зростало безробіття.

В тяжких кризових умовах урядом Німеччини вибрано шлях спеціальної економічної підтримки Рурського регіону, який передбачав дотації вугільної промисловості, надання субсидій споживачам вугілля з метою збереження купівельного попиту. У 1968 році прийнято федеральний закон про реструктуризацію та оздоровлення вугледобувних регіонів, відповідно до якого держава визначала мінімально необхідний обсяг видобутку вугілля в країні, розмір дотацій та преференцій вивільненим робітникам, витрати на їх перекваліфікацію.

На стабілізацію продажу вугілля істотно вплинуло введення на законодавчому рівні специфічного податку, так званого вугільного пфенінгу, який надходив до спеціального фонду забезпечення споживання вугілля та спря-

мовувався на купівлю німецького вугілля замість більш дешевого іноземного. Ці заходи уряду дали змогу уникнути обвального падіння видобутку вугілля і виграти часу для поступової та керованої реструктуризації всієї економіки старопромислового шахтарського регіону.

Після 1995 року основними напрямками реструктуризації економіки Рурського регіону стали:

- модернізація інших традиційних та малопродуктивних галузей промисловості;
- розвиток системи вищої освіти;
- створення технологічних центрів, на основі яких формуються наукоємні виробництва;
- поліпшення навколишнього середовища.

До середини 1990-х років Рурський регіон завершив процес корінної реструктуризації господарства. Хоча цей регіон досі залишається найбільшим вугільним басейном Німеччини і Західної Європи, частка зайнятих робітників у вугільній промисловості становить зараз лише 4,5% від загальної кількості працездатного населення регіону, при цьому триває вивільнення шахтарів. Промислова модернізація охопила більшість металургійних та хімічних заводів, підприємств важкого машинобудування. Ліквідовано екологічно брудні виробництва, радикально оновлено асортимент продукції, зменшено промислові території. У 1960–1980 роках у Рурському регіоні засновано п'ять нових університетів з метою створення центрів навчання та перепідготовки кадрів, скорочення молодіжного безробіття, обмеження еміграції населення з регіону, залучення нових кадрів. З 1993 року дванадцять технологічних центрів підсилюють науково-інноваційний потенціал регіону, надаючи підприємцям приміщення, обладнання, логістику, організаційну та фінансову допомогу.

Діяльність усунення та перероблення промислових відходів, захисту й розширення зеленого ландшафту координувалася в Рурському регіоні Комунальним союзом з використанням різних фінансових джерел. Результатом реалізації цієї програми стало екологічне оздоровлення всього регіону. Забруднена територія уздовж річки Емшер була перетворена на ландшафтний парк протяжністю 320 км, де розташовано зони відпочинку, рекреаційні зони, технологічні музеї та інноваційні виставки.

Цікавим є також процес реструктуризації вугільної промисловості Польщі, який здійснюється з початку 90-х років XX століття [12]. Протягом багатьох років видобування кам'яного вугілля становило основу польської економіки. В окремі періоди річний видобуток цього виду корисних копалин досягав 200 млн. т. Польща є одним з найпотужніших розробників кам'яного вугілля Європейського Союзу, забезпечуючи за рахунок нього 60% власних потреб у первинних енергоресурсах. Обсяг видобутку вугілля в Польщі перевищує сумарний видобуток вугілля в таких країнах Європи, як Великобританія, Німеччина, Іспанія та Франція.

Програма польського уряду «Основні проблеми реструктуризації кам'яновугільної промисловості» включає три послідовні етапи. На першому етапі ставилося завдання стабілізації економічних процесів у вугільній галузі, а саме пристосування виробничої діяльності шахт до потреб зовнішнього та внутрішнього ринків вугілля, зниження собівартості видобутку вугілля, зміна системи фінансування вугільних підприємств. Привертає до себе увагу короткостроковий характер реалізації намічених завдань, який був збережений на наступному етапі реструктуризації.

На другому етапі (1994–1995 роки) сукупність розв'язання завдань реструктуризації галузі включала перш за все необхідність забезпечення прибутковості

вугільних підприємств у процесі виробничої діяльності за рахунок зміни обсягів видобутку вугілля з урахуванням потреби ринку, зростання продуктивності праці, а також підвищення конкурентоспроможності польського вугілля на світовому ринку, забезпечення інвестиційної привабливості підприємств для модернізації виробництва, регулювання зайнятості на вугледобувних підприємствах, знання про нові хімічні елементи подальшого розвитку виробництва.

На третьому етапі реструктуризації ставилося завдання більш строго окресленого контуру, а саме забезпечення мінімального прибутку з урахуванням гірничо-геологічних умов родовищ корисних копалин. При цьому 60% коштів державної підтримки спрямовуються на вирішення проблеми скорочення кількості робітників з їх подальшою професійною переорієнтацією, а 21% – на закриття шахт.

Слід зазначити, що реструктуризація польської вугільної промисловості здійснюється за важкого фінансово-економічного становища вугільних підприємств. Так, у зв'язку з реалізацією вугілля за низькими цінами борги вугільних компаній склали 4 млрд дол. США, витрати виробництва залишаються високими в умовах попиту на вугілля, що знижується, мають місце надлишкові виробничі потужності та надлишок робочої сили.

На розвиток вугледобувної галузі європейського простору значний вплив здійснює попит з боку країн сходу, а особливо Китаю. Станом на 2015 рік відбувся значний обвал вартості вугілля до рекордно низького рівня в розмірі 50 дол. США за одну тонну, обумовлений слабким світовим попитом та скороченням імпорту вугілля Китаєм на 35% разом з великими поставками дешевого вугілля на світовий ринок. У 2018 році спостерігається кардинальний зворотний процес, коли ціна на вугілля в Європі досягла рекордного рівня через зростаючий попит на енергоресурси з боку Китаю. У вівторок, 15 травня, ціни на вугілля в Північно-Західній Європі вирости до рекордних 90,65 дол. США за тонну. Зростання триває за підсумками вже п'ятої сесії поспіль на тлі великого попиту на енергоресурси з боку Китаю, ослаблення курсу долара США та штормів в Австралії і Індонезії. Після зростання вартості вугілля підвищуються ціни на електроенергію. Так, в Німеччині вартість електроенергії з поставкою у 2019 році подорожчала до 41,75 євро за мегават-годину, що є максимальним рівнем для річних контрактів з квітня 2013 року [13]. Визнаним фактом є те, що собівартість видобутку 1 т вугілля в Польщі практично в 2,5 рази менше, ніж цей показник у Німеччині. Згідно із законами суспільного виробництва економіка Польщі отримує конкурентні переваги як від реалізації видобутого вугілля, так і у ціноутворенні на енергоресурси для національного підприємництва, комунального господарства та населення.

Аналіз досвіду реструктуризації Рурського регіону Німеччини та галузі вугледобування в Польщі дав змогу сформулювати логічний висновок про те, що підвищення якості, ефективності та конкурентоспроможності будь-якого виробництва (особливо традиційної гірничої добувної галузі) значною мірою визначається кадрами. Високопрофесійні, компетентні та конкурентоспроможні кадри є головною продуктивною силою суспільства, джерелом усіх без винятків матеріальних і духовних цінностей. Від працівників, що постійно зайняті на підприємстві, отримали відповідну професійну підготовку та мають досвід практичної роботи, від кожного спеціаліста вугільно-вугледобувної галузі залежать найбільш повне виявлення та використання наявних внутрішньовиробничих резервів,

ефективна робота потужної гірничої техніки, усунення втрат робочого часу і безпека на виробництві.

На наш погляд, для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних кадрів вугледобувної галузі, які здатні брати активну участь у глобальних процесах модернізації та реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів України, перш за все необхідно вирішити стратегічне завдання якісного перетворення національної системи вищої освіти. В сучасних умовах формування на світових просторах економіки, що заснована на знаннях (Knowledge-Based Economy), освіта та наука є головною теоретичною основою та структурним фактором забезпечення економічного розвитку держави. Динамізм і рівень розвитку освіти відповідають за забезпечення інтенсивного економічного зростання під час переходу до «нової» економіки, заснованої на знаннях, (неоекономіки), за диференціацію між економічно розвиненими та країнами, що розвиваються; головним джерелом і вирішальним фактором такого зростання є якість освіти. Ключове значення в цьому процесі має саме людський потенціал, перш за все освіченість, компетентність, творчі можливості людей і умови їх реалізації. Саме знання стають головним джерелом конкурентних переваг у XXI столітті. При цьому навряд чи можна говорити про передові позиції освіти в Україні, яка значно відстає від розвинених країн за ефективністю економіки та рівнем життя. Люди здебільшого є такими, якими їх створила освіта. Чим вище піднімаються вони по щаблях освіти, тим краще вони освічені, тим більше їх потенціал і конкурентоспроможність. Досить низька конкурентоспроможність трудового потенціалу України, що фіксується в продуктивності і якості праці, інноваційна загальмованість у більшості галузей вказують на вади в роботі професійних навчальних закладів, перш за все вищих [14].

Таким чином, в умовах економіки знань виробництвом знань, що виступає послугами та продуктами на ринку, забезпечується швидке прискорення в технічній та науковій сферах, прокладання шляху до інновацій в економіці загалом [15]. Конкурентоспроможними суб'єктами ринку освітніх послуг слід вважати такі вищі навчальні заклади, які саме усвідомили входження системи вищої освіти України у світ ринкових відносин та готові вступити у жорстку конкурентну боротьбу за право випускати якісний продукт на цей ринок у вигляді затребуваних висококваліфікованих спеціалістів.

Висновки. Перехід глобального економічного устрою на платформу шостого технологічного укладу як адекватного вияву постіндустріального суспільства висуває особливі вимоги до якості та конкурентоспроможності професійних кадрів усіх галузей промисловості. Особливим підкласом професійних кадрів виступають працівники традиційних низькотехнологічних, трудомістких галузей старопромислових шахтарських регіонів, до яких в нашій країні відносяться підконтрольні та тимчасово окуповані території Донбасу. Більша частина вугледобувних підприємств Донецької та Луганської областей перебувають у стані ліквідації або є нерентабельними. Зменшення обсягів видобутку вугілля та зростання його собівартості вказують на низку об'єктивних і суб'єктивних причин занепаду та депресивного стану цієї галузі добувної промисловості.

Практично всі розвинені країни світу пройшли шлях успішної та ефективної реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів. Процеси реструктуризації пов'язані з такими програмно-управлінськими рішеннями, як аналіз стану вугледобувної галузі загалом та її підприємств зокрема, розробка докладного поетапного

плану реструктуризації з урахуванням досвіду європейських країн, підготовка суспільства до сприйняття непереконливості та необхідності заходів щодо часткового звільнення працівників вугледобувної галузі, їх професійної переорієнтації або якісної зміни знань, вмій та компетенцій на високотехнологічній інноваційній основі. Отже, для успішних процесів модернізації та реструктуризації старопромислових шахтарських регіонів слід забезпечити їх фундамент у вигляді прогресивної моделі системи вищої інженерної освіти. Ця модель заснована на актив-

ному діалозі та співпраці представників вищої технічної освіти, підприємництва, бізнес-структур, національних та закордонних бенефіціарів та спонсорів. Такий підхід створює передумови для органічного розвитку ринкових відносин, входження українських вищих навчальних закладів як конкурентоспроможних гравців на ринки освітніх послуг та знань. Саме від їх успішної діяльності залежить успішність вжиття заходів щодо підвищення якості та конкурентоспроможності кадрового потенціалу вугледобувної галузі та української промисловості загалом.

Список використаних джерел:

1. Analysis – Spencer Dale, group chief economist // British Petroleum. 2017. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/chief-economist-analysis.html>.
2. Гірничий закон України від 6 жовтня 1999 року № 1127-XIV зі змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 50. С. 433.
3. Про підвищення престижності шахтарської праці: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2008. № 42–43. С. 293 (зі змінами, внесеними згідно із Законом від 25 червня 2009 року № 1564-IV (4764-17)).
4. Залознова Ю.С. Соціальна політика у вугільній галузі України: проблеми становлення та розвитку. Економічний вісник НГУ. 2010. № 1. С. 1–21.
5. Алимов О.М., Амоша О.І. та ін. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / за заг. ред. В.І. Ляшенка. Запоріжжя: КПУ, 2014. 798 с.
6. Галузева угода між Міністерством енергетики та вугільної промисловості України, Фондом державного майна України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців паливно-енергетичного комплексу України» і Профспілкою працівників // Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. 2015. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245088640>.
7. Міненерговугілля повинно буде знайти інвестиції для роботи шахт. Економічна правда. 2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/08/5/639334>.
8. Вугільна промисловість. Статистична інформація // Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. 2018. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=35081.
9. Обзор украинского рынка энергетического угля // Kreston GCG. 2017. URL: <https://kreston-gcg.com/obzor-ukrainskogo-ryinka-energeticheskogo-uglya>.
10. Глонти К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма. Регионология. 2008. № 4. URL: <http://regionsar.ru/node/197>.
11. Найденова Р.И. Государственное регулирование экономики в старопромышленных районах Германии. Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2007. URL: <http://jurnal.org/articles/2007/ekon7.html>.
12. Реструктуризація вугільної промисловості Польщі на сучасному етапі. Wikiputesh. 2018. URL: <http://wikiputesh.ru/rizne/8434-restrukturizacija-vugilnoi-promislovosti-polshhi.html>.
13. Coal at Record in Europe Is Latest Pressure on Utility Earnings. Bloomberg. 2018. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-15/coal-at-record-is-latest-pressure-to-weigh-on-utility-earnings>.
14. Сав'юк Л.О. The sphere of educational services in the context of world globalization. Економічний вісник Донбасу. 2017. № 4 (50). С. 74–81.
15. Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О. Сфера освітніх послуг як вирішальний фактор формування економіки знань на теренах України. ІНТЕЛЕКТ XXI. 2018. № 1. С. 58–63.

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В работе проанализировано современное состояние развития угледобывающей отрасли в мировом ракурсе. Охарактеризованы сущность и результаты опыта реструктуризации старопромышленных шахтерских регионов на примере угледобывающих регионов Германии и Польши. Рассмотрены направления повышения качества кадрового потенциала угледобывающей отрасли и установления взаимосвязей с рынком подготовки высокопрофессиональных горных кадров. Социально-экономический эффект работы касается повышения эффективности социальных мероприятий по выпуску субъектами национального рынка образовательных услуг качественного и конкурентоспособного продукта, а именно специалистов по самым современным направлениям подготовки.

Ключевые слова: старопромышленный регион, образовательные услуги, угледобывающая отрасль, мировой опыт, инновации, модернизация, реструктуризация, рынок труда.

MODERN TRENDS IN INCREASING THE QUALITY OF THE STAFF OF THE COAL MINING INDUSTRY

Summary. The paper analyzes the current state of development of the coal mining industry in a global perspective. The essence and results of the experience of restructuring the old mining regions described are on the example of coal mining regions of Germany and Poland. The directions of improvement of the personnel potential of the coal mining industry and the establishment of interconnections with the market of training of highly professional miners are considered. The socio-economic effect of this work concerns the increase in the effectiveness of social measures for the production by the subjects of the national market of educational services of a quality and competitive product, namely specialists in the most modern areas of training.

Key words: old-industrial region, educational services, coal industry, world experience, innovations, modernization, restructuring, labor market.

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Сабов А. С.

*студент факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Erfan Ye. A.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Associate at the Department of International Economics Relations
of Uzhhorod National University*

Sabov A. S.

*Student of the faculty of International Economics Relations
of Uzhhorod National University*

АПК УКРАЇНИ В ПОРІВНЯЛЬНОМУ ВИМІРІ КРАЇН З РІЗНИМИ РІВНЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДІЇ ЗВТ

Анотація. У статті досліджено особливості агропромислового комплексу України та перспектив його розвитку. Здійснено аналіз сучасного стану агропромислового комплексу України порівняно з іншими країнами Європи та світу з різними рівнями соціально-економічного розвитку. Визначено основні напрями українського агробізнесу. Охарактеризовано як позитивні, так і негативні аспекти впровадження ЗВТ між Україною та ЄС. Визначено місце агропромислового комплексу України на світовому ринку агропромислової продукції.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільське господарство, сільськогосподарська продукція, агробізнес, аграрний експорт, агропромислове виробництво.

Вступ та постановка проблеми. Сільське господарство є ключовою галуззю в розвитку людської цивілізації та забезпеченні зростання виробництва агропродовольчої продукції в умовах збільшення кількості населення планети. Історичний досвід та світова практика доводять, що наявність високорозвиненого та ефективного сільського господарства є визначальною ознакою передової економіки. Від рівня його розвитку залежать продовольча безпека, економічне зростання та активна позиція держави на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Варто зазначити, що для України аграрний сектор набув нового змісту в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та нарощення експорту протягом останнього десятиліття. Розвитку АПК України також сприяють близькість основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти й альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів.

Головне завдання, що стоїть сьогодні перед галузями АПК, полягає у зростанні сільськогосподарського виробництва, надійному забезпеченні країни продуктами харчування та необхідною сировиною, раціональному об'єднанні зусиль усіх галузей комплексу для отримання реальних кінцевих результатів, а також наданні можливостей виходу продукції АПК України на світовий ринок.

Актуальність теми зумовлена тим, що агропромисловий комплекс є однією з найважливіших складових народного господарства багатьох країн світу з різними рівнями соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цієї теми присвячені праці вчених у сфері міжнародних економічно-торговельних відносин, таких як О.М. Батигіна, В.М. Єрмоленко, С.І. Марченко, В.І. Федорович, В.Ю. Уркевич, О.Г. Михайленко, М.Х. Корецький. Цими та іншими науковцями досліджено основні засади

функціонування світового ринку агропромислової продукції, особливості та тенденції регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією в розрізі країн різних рівнів соціально-економічного розвитку, торговельно-економічне співробітництво України та ЄС в агропромисловому секторі. Але недостатньо висвітлені питання співробітництва України та ЄС у сфері АПК зі впровадженням ЗВТ.

Метою роботи є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку агропромислового комплексу України порівняно з іншими країнами Європи та світу з різними рівнями соціально-економічного розвитку.

Результати дослідження. Нині в агропромисловому комплексі України формується близько 17% ВВП; він є одним з основних бюджетотворюючих та експортно орієнтованих секторів нашої національної економіки.

Площа сільськогосподарських земель України є найбільшою в Європі та складає 41,5 млн. га (70% території країни), з яких 32,5 млн. га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Розвитку цього сектору також сприяють близькість основних ринків збуту, розвинена транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти й альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів. Цей сектор забезпечує близько 10% валової доданої вартості, тут зайнято понад 3,5 млн. населення (17% зайнятих в Україні).

Основним напрямом українського агробізнесу є рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільше значення мають зернові та зернобобові культури (26,5%), технічні культури (19,4%), овочі (18,1%). Тваринництво (30% випуску сільськогосподарської продукції) представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (11,5%) та яєць (3,6%). Україна є одним з найбільших світових виробників та

експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн. т зернових та більше 10 млн. т насіння соняшника на рік. Крім того, Україна посідає перше місце у світі за обсягом виробництва соняшнику, а також виробництва та експорту соняшникової олії [1].

Протягом останнього десятиліття Україна значно наростила доходи від аграрного експорту, адже вони збільшилися майже у 4 рази внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, нарощування фізичних обсягів експорту АПК з України. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, на відміну від розвинутих країн ЄС, а саме продукція рослинного походження (пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби). За січень-червень 2017 року сумарна частка продукції рослинництва у структурі аграрного експорту України складала 49,3% [2].

Основними ринками збуту української сільськогосподарської продукції сьогодні є країни Азії та ЄС, частка кожного з регіонів становить 48% та 26% відповідно в загальному експорті АПК. Крім того, український агробізнес експортує свою продукцію до країн СНД (10%), Африки (13%) та інших країн (3%) [3].

Основними країнами-партнерами з Азії в минулому році були Індія, Туреччина й Китай. Друге місце посідають країни ЄС із часткою у 31,1%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія та Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі збільшили частку експорту сільськогосподарської продукції на 2,5%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко. Також спостерігається незначне поживлення торгівлі з країнами СНД [4].

Сьогодні українські сільгоспвиробники постачають свою продукцію в понад ніж 190 країн світу. В табл. 1 показано основні країни-партнери українського АПК.

Таблиця 1
**Приріст аграрного експорту з України
в першому півріччі 2017 року порівняно
з першим півріччям 2016 року, млн. дол. США [5]**

Країни	Приріст (млн. дол. США)
Індія	414,1
Туреччина	212,3
Нідерланди	208,3
Єгипет	176,5
Іран, Ісламська Республіка	148,1
Бангладеш	125,8
Іспанія	122
Італія	97,8
Ізраїль	97
Туніс	76,4

З вищенаведеної таблиці видно, що в першому півріччі 2017 року однією з найбільших країн-партнерів України була Індія, адже саме в цю країну вдалося найбільше здійснити аграрний експорт (підвищення на 414,1 млн. дол. США до 1 034,6 млн. дол. США), переважно за рахунок збільшення поставок соняшникової олії та сушених бобових овочів. В трійку лідерів з нарощення обсягів експорту також входить Туреччина (+212,3 млн. дол. США до 484,6 млн. дол. США), яка виступає одним з найбільших споживачів українських соєвих бобів та соняшникової макухи. Значно збільшились поставки до Нідерландів (+208,3 млн. дол. США до 587,5 млн. дол. США), котрі є одним з основних покупців кукурудзи та м'яса птиці.

Щодо зовнішньоторговельних зв'язків з Російською Федерацією, яка раніше виступала основним торговельним партнером України, то через запроваджені Росією торговельні обмеження спостерігається тенденція скорочення експорту АПК до РФ та країн Євразійського економічного союзу.

Основною групою країн-постачальників аграрної продукції до України є країни ЄС, котрі збільшили свою частку в українському імпорті на 2% у першому півріччі 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Основними європейськими країнами-постачальниками виступають Польща, Німеччина та Франція. На 1,5% зменшилась частка країн Азії (переважно йдеться про Туреччину, Індонезію, Індію), на 1,2% зменшилась частка Америки (США, Еквадор, Бразилія). Спостерігається подальший спад частки країн СНД на 1,1%, проте Росія все ще залишається основним постачальником аграрної продукції до України серед країн СНД, маючи 32,6% у вказаній групі країн [6].

Незважаючи на велику кількість проблем, сільське господарство України все ж таки має значний потенціал розвитку, що обумовлене перш за все наявністю родючих ґрунтів та сприятливого клімату. Але для того, щоб українське сільське господарство стало справді конкурентоспроможним, необхідний цілий комплекс рішень, які стосуються як внутрішнього розвитку, так і експортних можливостей. Зокрема, потребують поліпшення умови розвитку бізнесу в Україні шляхом удосконалення законодавчої бази, створення ефективного захисту прав власності для інвесторів, вирішення питань фінансування аграріїв до початку збирального сезону. Важливими завданнями є приведення українського законодавства щодо якості продукції у відповідність до європейських вимог, рішуче проведення сертифікації підприємств галузі, реальне застосування стандартів якості та безпечності продукції згідно з міжнародними вимогами, що дасть змогу підвищити імідж та конкурентоспроможність української аграрної продукції на зовнішніх ринках.

Для України все більшого значення набуває розвиток торговельних відносин з Європейським Союзом. В результаті цього в географічній структурі українського експорту та імпорту товарів ЄС посідає одне з провідних місць. Сукупні обсяги торговельно-економічних взаємовідносин України з країнами ЄС останнім часом стрімко зростають, але вітчизняні підприємства експортують переважно мінеральні ресурси та сільськогосподарську сировину.

Сировинна спрямованість українського експорту свідчить про те, що вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники мають обмежені можливості щодо закупівлі сучасного обладнання та устаткування внаслідок низької платоспроможності та технологічної відсталості. Водночас в Україні спостерігається надзвичайно високий рівень освоєння життєвого простору, а саме в господарське використання залучено понад 92% її території. Тільки близько 5 млн. га (майже 8%) перебуває в природному стані (болота, озера, ріки, гори). За щільністю населення Україна наближається до середньоевропейського рівня. В Україні 82% площі земель використовуються як головний засіб виробництва в сільському та лісовому господарстві. Зокрема, до сільськогосподарського виробництва залучено 71,2% території суші. Водночас внутрішньогалузеве використання земельної території в АПК України переважно має екстенсивний характер. У складі сільськогосподарських угідь України перебуває 44,6% орних земель, а основна база землеробства розміщується на чорноземах і ґрунтах чорноземного типу (70,4% площі орних земель).

Не знаходячи попиту на внутрішньому агропродовольчому ринку, сировина спрямовується до індустріально розвинутих країн для виготовлення з неї товарів промислового та споживчого призначення. Отже, вже перероблена продукція надходить на ринки України, витісняючи вітчизняних виробників та посилюючи проблему безробіття на вітчизняному ринку праці [7].

З 1 січня 2016 року в Україні офіційно почала діяти поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з Європейським Союзом. Основною метою Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС є зростання обсягів торгівельно-економічних зв'язків та інвестиційних потоків шляхом лібералізації торгівлі та гармонізації регуляторного середовища в результаті взаємовигідних домовленостей.

Зі впровадженням ЗВТ Україна отримала торговельні преференції, а саме безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, яйця тощо) [8].

Останні роки показують тенденцію до збалансування показників експорту-імпорту у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією між Україною та ЄС. Так, у 2016 році експорт української аграрної продукції у країни ЄС збільшився майже на 1,6% порівняно з 2015 роком, склавши 4,242 млрд. дол. США. В січні-вересні 2017 року експорт агропродовольчої продукції вже склав \$13,1 млрд. Це на \$2,6 млрд., тобто майже на 25%, перевищило відповідний показник 9 місяців 2016 року [9].

Основними статтями аграрного експорту до ЄС залишаються зернові культури (6 075,4 млн. дол. США, або 37%), жири та олії рослинного та тваринного походження (3 963,0 млн. дол. США, або 28%), готові харчові продукти (2 450,9 млн. дол. США, або 19%) тощо, а головними ринками експорту вітчизняної агропродовольчої продукції є Польща (13,3%), Іспанія (12,4%), Нідерланди (11,7%), Німеччина (11,6%), Італія (11,4%), Франція (10,2%), Бельгія (4%), Великобританія (3,9%), Португалія (2,9%), Угорщина (2,7%) [10].

Адже запровадження європейських стандартів якості харчових продуктів відкриває нові можливості для вільного руху товарів та послуг з України на ринок ЄС та ринки третіх країн.

Цифри останньої статистики свідчать про те, що українські виробники почали нарощувати експорт товарів з доданою вартістю. Такі темпи торгівлі дали поштовх до ініціювання збільшення квот. Сьогодні право експорту до ЄС мають вже 288 українських підприємств, з яких 108 експортують на цей ринок харчову продукцію.

Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі ЄС є найбільшим торговим партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами. За результатами 6 місяців 2017 року обсяги торгівлі товарами з ЄС зросли на 24,9%, обсяги експорту – на 26,1%, імпорту – на 24,0% [11].

У 2017 році в експорті з України до ЄС з'явилося 870 нових товарних підкатегорій (це додаткові \$61,7 млн. експорту товарів). Серед них є товари з доданою вартістю. Кількість компаній, які експортують до ЄС, неухильно зростає [8].

Крім того, розширення експорту сільськогосподарської продукції в ЄС має суттєве значення не тільки для сільського господарства, але й для економіки країни загалом, тому що останнім часом роль експорту сільськогосподарських товарів суттєво посилюється.

Згідно з даними Державної служби статистики лише в перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС зріс на понад ніж 3%, а товарообіг – на понад ніж

6%. Але загалом торгівля агропродуктами не настільки жвава, як очікувалося. Безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі та посилені для вітчизняних виробників.

Зона вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським Союзом є важливим чинником подальшого розвитку аграрної галузі, оскільки для України відкрились перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції АПК, покращення стану продовольчої безпеки держави.

Протягом наступних років відбудеться поступове зниження до нуля низки мит, а також розширення обсягів тарифних квот для кількох товарів, зокрема меду, пшениці, кукурудзи, соку.

Впровадження ЗВТ має як позитивні, так і негативні сторони як для держави, так і для експортерів, імпортерів та виробників, що орієнтовані на внутрішній ринок.

Отже, на шляху до євроінтеграції нашої держави потрібно розв'язати проблеми, які з'являються внаслідок можливого зменшення надходжень до державного бюджету від експортного та імпортного мита, збільшення витрат на реформу системи стандартизації, необхідності реформи митної системи. Компетентні органи державного управління мають розробити програми підтримки українських сільськогосподарських виробників, які будуть змушені приймати нові стандарти якості харчових продуктів.

Навіть попри досить складні умови в країні, частина виробників активізувала торгівлю з ЄС, а держава підготувала підґрунтя для подальшої економічної інтеграції. Якщо виробники та державні органи будуть докладати всіх зусиль, то за кілька років позитивні економічні наслідки реалізації ПВЗВТ мають бути значно виразнішими. До того ж важливим компонентом Угоди є зобов'язання щодо гармонізації українського законодавства з європейськими нормами, що дасть змогу зробити умови ведення бізнесу для сільськогосподарських виробників та виробників харчової продукції більш прозорими та сприятливими.

Висновки. Підсумовуючи аналіз можливостей вітчизняного АПК, зазначасмо, що з метою мінімізації ризиків та використання можливостей для агропромислового комплексу внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом необхідно жити низку заходів державної аграрної політики, що не суперечитимуть принципам державної підтримки та регулювання аграрного ринку, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, які забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції АПК. Зусилля слід сконцентрувати на:

- прискорення процесу впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування у сфері агропромислового виробництва;
- розроблення системи моніторингу зовнішньоторгівельних операцій з країнами ЄС як механізму оперативного реагування на кон'юнктурні зміни аграрного ринку;
- сприяння розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва, зокрема правової регламентації діяльності особистих селянських господарств населення та розроблення механізму їх трансформування у фермерські господарства, що дасть змогу забезпечити інтеграцію особистих господарств населення в ринкові механізми функціонування аграрного сектору;
- заохочення кооперативного руху на селі, спрямованого на спільне ведення господарської діяльності окремими суб'єктами господарювання, що дасть змогу зменшити витрати на виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України, огляд рослинництва. Baker Tilly. 2015. URL: <http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri2013RU.pdf>.
2. Динаміка експорту з України, 2012 – 1 пол. 2017 рр. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Географічна структура українського експорту сільськогосподарської продукції, перша половина 2017 р. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Український клуб агробізнесу “Ucab”, основні показники зовнішньої торгівлі України, 2016–2017 рр. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.
5. Приріст аграрного експорту з України у першому півріччі 2017 року порівняно з першим півріччям 2016 роком / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Географічна структура імпорту агропромислової продукції, 2016 рік / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Щербина С.В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf>.
8. В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС. 2017. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/368-v-zoni-vilnoi-torgivli-yak-zminilisya-torgi-mij-ukrayinoyu-ta-yes-za-tri-roki>.
9. Показники торгівлі України з ЄС агропродовольчою продукцією, 2012–2017 роки (9 місяців) / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Україна збільшила виручку від аграрного експорту до ЄС на 40% / Інформаційне агентство «УНІАН». 2017. URL: <https://www.unian.ua/eurobusiness/2219174-ukrajina-zbilshila-viruchku-vid-agrarnogo-eksportu-do-es-na-40.html>.
11. Умови Зони вільної торгівлі не надто привабливі для українських виробників. 2017. URL: <https://agropolit.com/news/6326-umovi-zoni-vilnoi-torgivli-ne-nadto-privablivi-dlya-ukrayinskih-virobnykiv>.

**АПК УКРАИНЫ В СРАВНИТЕЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ СТРАН С РАЗНЫМИ УРОВНЯМИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ДЕЙСТВИЯ ЗСТ**

Аннотация. В статье исследованы особенности агропромышленного комплекса Украины и перспектив его развития. Осуществлен анализ современного состояния агропромышленного комплекса Украины по сравнению с другими странами Европы и мира с различными уровнями социально-экономического развития. Определены основные направления украинского агробизнеса. Охарактеризованы как положительные, так и отрицательные аспекты внедрения ЗСТ между Украиной и ЕС. Определено место агропромышленного комплекса Украины на мировом рынке агропромышленной продукции.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, агробизнес, аграрный экспорт, агропромышленное производство.

**THE AGRICULTURAL-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE
IN COMPARATIVE ANALYSIS OF COUNTRIES WITH DIFFERENT LEVELS
OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN ASPECT OF FREE TRADE ZONE ACTIONS**

Summary. In the article the features of the agro-industrial complex of Ukraine and prospects of its development are investigated. The current status of the agro-industrial complex of Ukraine in comparison with other countries of the world and Europe with different levels of socio-economic development has been analyzed. The main directions of Ukrainian agribusiness are determined. Characterized both positive and negative aspects of the implementation of the Free Trade Area between Ukraine and the EU. The place of the agro-industrial complex of Ukraine on the world market of agro-industrial products is determined.

Key words: agro-industrial complex, agriculture, agricultural products, agribusiness, agrarian export, agro-industrial production.

Замроз М. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Львівського національного університету імені Івана Франка

Zamroz M. V.

*PhD in Economics, Associate Professor of Management Department
Ivan Franko National University of L'viv*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті проаналізовано сутність конкурентоспроможності галузі та основні конкурентні переваги, що її формують. Досліджено структуру українського експорту харчової та агропродовольчої продукції України. Охарактеризовано основні напрями державної підтримки агропродовольчого сектору України. Запропоновано заходи державної підтримки підвищення міжнародної конкурентоспроможності харчової промисловості. Обґрунтовано напрями державного сприяння просуванню української харчової продукції на зовнішні ринки.

Ключові слова: галузь, агропродовольчий сектор, харчова промисловість, державна підтримка галузі, конкурентоспроможність, міжнародна конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародна торгівля в сучасному бізнес-середовищі може давати додатковий позитивний ефект, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни, а також її швидкому економічному зростанню. Сьогодні актуальним є дослідження сучасного стану, перспектив розвитку та особливостей впливу держави на підвищення рівня конкурентоспроможності харчової промисловості України в європейському економічному просторі з огляду на вибраній українською державою в довготерміновій перспективі зовнішньоекономічний курс на європейську інтеграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми недосконалості державного регулювання та підтримки харчової промисловості для підвищення її міжнародної конкурентоспроможності вказують численні дослідження українських учених, таких як Л. Балабанова, А. Войчак, О. Гудзинський, Ю. Іванов, Г. Осовська, І. Піддубний, М. Портер, Н. Тарнавська, О. Тищенко, Р. Фатхудінов, М. Шевченко, А. Юданов, Н. Язвінська. Однак аналіз державної підтримки та регулювання ринку харчових продуктів, її вплив на формування експортного потенціалу галузі досліджені неповністю та вимагають пошуку підходів до свого вдосконалення.

Метою роботи є аналіз сучасного стану, перспектив розвитку та особливостей впливу держави на підвищення рівня конкурентоспроможності харчової промисловості України в європейському економічному просторі.

Результати дослідження. Питання підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності, а також забезпечення ефективної та стабільної роботи харчової промисловості на вітчизняному ринку набувають особливого значення, що потребує визначення стратегічних орієнтирів у сфері зовнішньої торгівлі та обґрунтування потенційних сценаріїв їх розвитку, які б сприяли подоланню негативних тенденцій попередніх років в галузі та відповідали інтересам українського споживача, виробників, а також держави.

Найбільш повне й ґрунтовне трактування міжнародної конкурентоспроможності галузі, що враховує всі чинники впливу на неї, дає М. Шевченко, розглядаючи міжнародну конкурентоспроможність галузі як здатність національної галузі забезпечувати високий рівень задоволення власною продукцією певної суспільної потреби порівняно з

конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, а також забезпечувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах глобалізації [1, с. 7].

У працях провідного спеціаліста з міжнародної конкуренції Майкла Портера зазначається, що галузь певної країни конкурентоспроможна в глобальному середовищі, якщо вона володіє конкурентними перевагами порівняно з найбільш успішними учасниками світового ринку. На думку науковця, конкурентними перевагами галузі можуть бути [2]:

- раціональна галузева структура;
- наявність групи висококонкурентних підприємств-лідерів;
- ефективна дослідно-конструкторська та виробничо-технологічна база;
- розвинута галузева інфраструктура та ефективна система розподілу продукції;
- гнучка система науково-технічного, виробничого та матеріально-технічного співробітництва всередині галузі та з аналогічними галузями за кордоном.

До найбільш значущих чинників, які впливають на конкурентоспроможний розвиток галузі, належать:

- позиціонування на світовому ринку (ступінь експортної орієнтованості виробництва, тобто частка експорту у випуску та її тренд);
- позиціонування на внутрішньому ринку порівняно з іноземними конкурентами (частка імпорту готової продукції на ринку та її динаміка);
- рівень концентрації на ринках (наявність великих ефективних вітчизняних компаній), достатній для конкуренції зі світовими компаніями-лідерами у відповідних галузях;
- забезпеченість сировинною базою, розвиненість коопераційних зв'язків (приєднання до кластерів конкурентоспроможності);
- історична прихильність споживачів до виробників;
- масштаби тіньового сектору, рівень правового застосування.

Сьогодні продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості посідає провідне місце в українському експорті в ЄС. Структура експорту продукції АПК і харчової промисловості зображена в табл. 1.

Структура експорту продукції АПК і харчової промисловості

Категорія товарів	Експорт, тис. дол. США					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	у відсотках до 2013 р.
Усього по країнах ЄС	16 758 614,8	17 002 906,8	13 015 209,7	13 496 283,2	17 533 403,9	104,6
1. Живі тварини; продукти тваринного походження	55 194,9	136 966,7	163 959,7	176 305,6	282 537,5	511,9
зокрема, живі тварини	112,4	310,1	130,6	397,5	674,3	599,9
м'ясо та істивні субпродукти	1 156,2	51 973,7	66 507,4	70 190,9	136 406,5	11 797,8
молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед	41 896,8	69 424,3	84 299,1	92 401,5	120 819,4	288,4
інші продукти тваринного походження	4 802,7	6 124,7	4 410,1	4 223,8	4 462,4	92,9
2. Продукти рослинного походження	3 141 076,4	2 936 270,8	2 444 656,1	2 037 567,7	3 025 442,7	96,3
зокрема, овочі	22 747,9	23 915,4	11 890,9	19 955,7	35 672,6	156,8
істивні плоди та горіхи	82 466,4	88 905,0	87 536,6	85 190,0	139 214,8	168,8
зернові культури	1 722 594,3	1 805 431,6	1 625 849,5	1 278 396,8	1 709 341,8	99,2
продукція борошномельно-круп'яної промисловості	8 298,1	10 204,5	14 330,8	15 759,2	18 282,3	220,3
насіння і плоди олійних рослин	1 248 431,8	919 003,2	645 289,0	607 027,7	1 095 171,6	87,7
3. Жири та олії тваринного або рослинного походження	500 502,9	792 967,2	678 335,7	1 204 266,8	1 475 659,4	294,8
4. Готові харчові продукти	781 462,7	899 322,9	762 111,2	703 422,5	865 181,6	110,7
зокрема, продукти з м'яса, риби	1 900,4	3 019,3	3 961,3	6 493,3	2 858,9	150,4
цукор і кондитерські вироби з цукру	29 170,4	20 862,6	32 912,3	53 148,9	53 223,1	182,5
готові продукти із зерна	26 289,7	29 598,6	39 251,0	44 573,0	96 103,0	365,6
продукти переробки овочів	160 955,8	157 204,9	114 146,7	78 079,2	108 792,6	67,6
залишки харчової промисловості	496 988,0	605 714,4	490 584,0	439 205,5	497 482,7	100,1

Так, у 2017 р. обсяги експорту цієї продукції до країн ЄС склали 32,2% від загального обсягу експорту; недорогоцінних металів та виробів з них – 21,4%, зокрема чорних металів та вироби з них – 20,2%; механічних та електричних машин – 14,2%.

Серед товарів АПК та харчової промисловості найбільша частка експорту припадала на зернові культури (32% від загального обсягу товарів АПК, зокрема кукурудза складала 25,1%, пшениця – 3,9%), жири та олії тваринного або рослинного походження (27%, зокрема олія соняшникова складала 23,6%), насіння і плоди олійних рослин (20%). Структура експорту товарів АПК та харчової промисловості зображена на рис. 1.

Отже, в структурі українського експорту харчової продукції продовжує переважати експорт сировини, а також продуктів низького рівня переробки. Так, значних темпів росту з кожним роком набирає експорт м'яса та субпродуктів, живих тварин, молока та молочних продуктів, яєць птиці, меду. При цьому експорт груп товарів з більш високим рівнем доданої вартості хоч і зростає, проте недостатньо швидкими темпами. Так, як видно з табл. 1, експорт готових продуктів з м'яса та риби порівняно з 2013 р. зріс на 50,4%, а готових продуктів із зерна – на 265,6%, проте у 2017 р. у загальній структурі експорту продуктів АПК і харчової промисловості займає не більше 1%. Загалом поряд зі значними обсягами виробництва не лише вітчизняний агропромисловий сектор, але й харчова промисловість потребує більш активної популяризації наявного широкого спектру харчових продуктів, покращення їх впізнавання та визнання іноземним споживачем.

З огляду на зазначене надзвичайно важливо застосувати комплекс заходів з підтримки не лише агросек-

тору, у якому станом на кінець 2017 року зайнято майже 3 млн. працівників, експорт якого формує більше 41% всієї валютної виручки держави (понад 52,3 млрд. дол. США за останні 5 років), але й харчової промисловості.

В сучасних умовах активно проводиться державна підтримка агропродовольчого сектору України, що здійснюється за такими основними напрямками.

1) Бюджетне фінансування, яке сьогодні в агропродовольчому секторі економіки України здатне забезпечити не більше 10–20% загальної потреби. Отже, постійне недофінансування галузі на рівні 80–90% спричиняє суттєве зниження ефективності використання бюджетних коштів та не сприяє стрімкому підвищенню показників розвитку галузі.

Загалом на потреби Міністерства аграрної політики і продовольства України та галузі на 2018 р. уряд виділив 13,4 млрд. грн., з яких 6,3 млрд. грн. (1% від ВВП країни) складає пряма підтримка сектору (фермерам виділено 1 млрд. грн., дотації з бюджету становлять 2 млрд. грн., на здешевлення вітчизняної сільськогосподарської техніки пішов 1 млрд. грн., а 2,3 млрд. грн. – на тваринництво). Це досить позитивна динаміка, адже у 2017 р. пряма бюджетна підтримка становила 5,5 млрд. грн., а у 2016 р. – 0,4. Решту склали кошти Мінагрополітики та дотичних до нього державних агропідприємств.

2) Агрокредитування. Зазначимо, що потреба у кредитних лініях для агропродовольчих підприємств була і залишається дуже високою. Так, у 2018 р. у бюджеті закладено 2 500 млн. грн. державної підтримки для агровиробників, які будують або реконструюють тваринницькі комплекси. За цією програмою уряд компенсує 25% тіла кредиту, залученого на будівництво чи реконструкцію

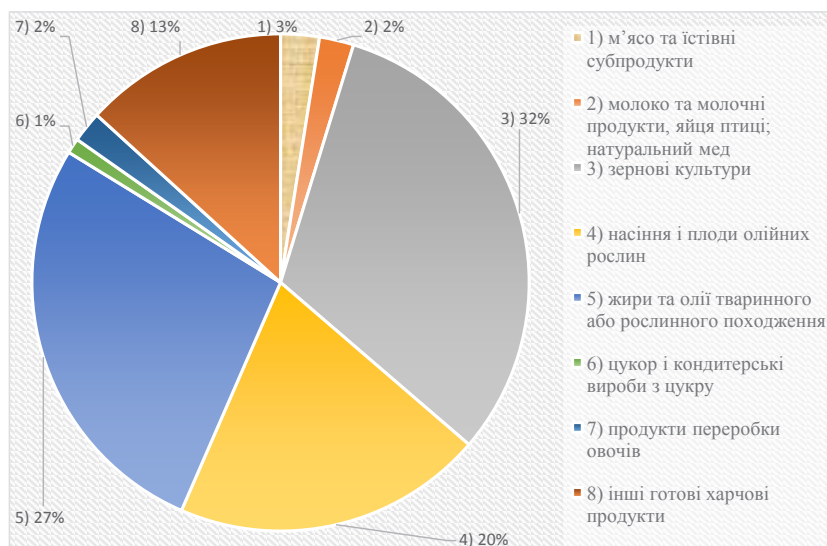


Рис. 1. Структура експорту товарів АПК та харчової промисловості

комплексів в галузях свинарства, птахівництва та ВРХ, побудованих без залучення кредитних коштів, до 3% здешевлення кредитних ресурсів, залучених на проекти з розвитку аквакультури, вівчарства, козівництва. Також для фермерів пропонують здешевлення кредитів на 1,5% облікової ставки НБУ.

Проте сьогодні найдоступнішими кредитними продуктами для аграріїв є кредити на поповнення обігових коштів. Зазначений вид кредитування дає змогу сільгосп підприємствам покрити дефіцит коштів на проведення посівної та збиральної кампанії, тобто фактично бере участь у формуванні виробничої собівартості сільгосп продукції.

3) Субсидії та дотації на виробництво та придбання ресурсів. У бюджеті на 2018 р. закладено 300 млн. грн. державної підтримки для агровиробників, які купують племінне поголів'я, компенсують 50% вартості високопродуктивного поголів'я, а також біологічного матеріалу та ембріонів. Також бюджет передбачає 30% відшкодування вартості введених в експлуатацію тваринницьких комплексів. Передбачена компенсація вартості утримання корів молочного напрямку продуктивності у сумі 1 500 грн. На цю програму виділено 500 млн. грн. Господарство фізичних осіб, де утримується молодняк ВРХ до досягнення 12-місячного віку, може отримати дотацію у сумі 2 500 грн. Виділено також 300 млн. грн. на компенсацію 80% вартості саджанців. Для фермерів є можливість отримати державну допомогу для 100% компенсації вартості насіння, але не більше 20 000 грн, 90% вартості дорадчих послуг, 15% вартості сільськогосподарської техніки. Для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в галузі садівництва, ягідництва, заготівлі молока та м'яса, будівництва овоче- та фруктосховищ держава компенсує 70% витрат на придбання обладнання.

4) Агросстрахування. Усвідомлюючи важливість страхування для суб'єктів сільськогосподарського бізнесу, держава прийняла рішення про сприяння його розвитку. Так, у 2005 р. в Україні вперше з держбюджету виділено кошти на субсидування страхових премій зі страхування сільськогосподарської продукції. Але цей проект, досягнувши найбільшого рівня, коли у 2008 р. було застраховано 8% посівних площ, проіснував тільки до 2009 р. У 2012 р. прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», згідно з яким держава бере на себе частину витрат аграріїв щодо виплати страхових премій [6]. Але цей Закон

так і не був реалізований на практиці, а у Державному бюджеті на 2017 р. також не передбачено коштів на субсидування страхових премій у галузі агрострахування. Останній передбачає програму фінансової підтримки, згідно з якою держава компенсує 50% страхового платежу за страхування сільськогосподарської продукції на випадок її загибелі внаслідок настання певних страхових ризиків.

5) Податкове стимулювання сільськогосподарських виробників. В систему податкового стимулювання аграрного сектору входить запровадження з 1999 р. по 2015 р. фіксованого сільськогосподарського податку, спеціального режиму в оподаткуванні податком на додану вартість діяльності сільськогосподарських підприємств та компенсаційних заходів аграрникам, що працюють на спрощеній системі оподаткування.

У 2018 р. набрав чинності ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств». Так, згідно зі змінами, фізичні особи-підприємці, які організували фермерське господарство, мають право бути платниками єдиного податку четвертої групи. Закон передбачає надання державної допомоги зі сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (від 10% до 90% мінімального страхового внеску) для кожного з членів фермерського господарства протягом 10 років за рахунок коштів державного бюджету України через механізм доплати на користь застрахованих осіб-членів сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнодержавне соціальне страхування.

Отже, для сільського господарства існує чимало державних спеціалізованих програм підтримки тваринництва, рослинництва, купівлі сільськогосподарського обладнання, а також здешевлення кредитів, що стимулює розвиток галузі та підвищення її конкурентоспроможності. Це створює значний додатковий нереалізований потенціал щодо нарощування експорту продукції агропродовольчого комплексу. Подальший його розвиток (за умови стійкого забезпечення продовольчої безпеки держави) здатен не лише закріпити за Україною статус надійного постачальника якісного доступного продовольства на світовий ринок, але й стати потужним драйвером розвитку економіки та зростання добробуту населення.

В сучасних умовах господарювання особливої уваги та державної підтримки потребує харчова промисловість задля підвищення її експортного потенціалу та конкурентоспроможності на європейському ринку. З метою прискорення досягнення необхідних результатів існує гостра необхідність розроблення низки заходів державної підтримки, які мають бути реалізовані в короткостроковій та середньостроковій перспективі. Заходи повинні розроблятися за участю підприємств харчової промисловості публічного та приватного секторів, що зацікавлені у виході на європейський ринок.

Для забезпечення активної присутності України на світовому ринку продовольства з огляду на зростаючий зовнішній попит та наявність нереалізованого експортного потенціалу галузі необхідно перш за все розширити товарну номенклатуру експорту готової продукції харчової промисловості та зменшення частки сировинної про-

дукції. Для досягнення цієї мети з боку держави необхідно вжити низку заходів, зокрема:

– розробити механізм податкового стимулювання підприємств харчової промисловості, що займаються інноваційною діяльністю та виходять на світовий ринок, через зменшення ставок податків та зборів, зокрема ПДВ, запровадження податкових канікул;

– забезпечити державну підтримку, створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення коштів у харчову промисловість з метою її модернізації, вдосконалення технологій та продуктового асортименту як на внутрішньому, так і на європейському ринках продовольства;

– удосконалити вітчизняне законодавство щодо захисту прав інтелектуальної власності підприємств харчової промисловості, а особливо захисту географічних зазначень, регіональних брендів та традиційних продуктів, рецептури та інноваційних технологій, що формують довгострокові конкурентні переваги вітчизняних виробників;

– сприяти просуванню харчової продукції на зовнішні ринки, формуванню позитивного іміджу України як надійного та якісного постачальника продовольства;

– запроваджувати програми державної підтримки експортерів продукції харчової промисловості, серед яких слід назвати страхування, кредитування, юридичну та консультативну допомогу, запровадження системи захисту від ризиків, усталених та поширених у світовій практиці.

Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності харчової промисловості держава може також сприяти розширенню географії збуту вітчизняних товарів-виробників. Для цього необхідно постійно здійснювати моніторинг світового продовольчого ринку в розрізі країн та товарів для виявлення нових, потенційно привабливих ніш та напрямів, а також своєчасного інформування про зміни кон'юнктури та динаміки ринків збуту.

Вітчизняні товаровиробники харчової промисловості потребують допомоги від держави у своєчасній, доступ-

ній та повній інформації про попит на зовнішніх ринках, умови та механізми доступу до них, зокрема особливості нормативно-правового регулювання, митні процедури, стандарти якості харчової продукції, що діють на потенційному ринку.

Для доступу на нові потенційні ринки держава повинна ініціювати міжнародні торговельні переговори щодо полегшення умов доступу на продовольчі ринки, перегляду умов торгівлі в напрямі зменшення використання нетарифних бар'єрів. З метою сприяння розширенню ринків збуту вітчизняна харчова промисловість потребує також належного представлення та захисту інтересів компаній-експортерів на зовнішніх ринках.

З метою збільшення обсягу експорту харчової продукції необхідно створювати додаткові можливості для залучення малих та середніх виробників до експортних ланцюгів постачання та формування експортних партій через їх співпрацю. Щоби більша кількість українських підприємств харчової промисловості мала змогу реалізувати свою продукцію на зовнішніх ринках, слід здійснювати державну підтримку щодо підвищення їх інноваційності через здешевлення кредитів чи компенсації частини витрат на модернізацію обладнання чи впровадження нової технології, що забезпечить підвищення якості харчової продукції до вимог світового ринку.

Висновки. Отже, вітчизняна продукція агропродовольчого комплексу та харчової промисловості посідає провідне місце в експорті у ЄС, проте у його структурі продовжує переважати експорт сировини, а також продуктів низького рівня переробки. Тому для забезпечення активної присутності України на світовому ринку продовольства з огляду на зростаючий зовнішній попит та наявність нереалізованого експортного потенціалу галузі необхідна перш за все підтримка держави в розширенні товарної номенклатури експорту готової харчової продукції, збільшенні географії продовольчих ринків збуту, диверсифікації суб'єктів експорту.

Список використаних джерел:

1. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
2. Коськовецька Н., Скоробогатова Н. Конкурентоспроможність галузі в умовах інтеграційних процесів. Актуальні проблеми економіки та управління. 2016. № 10. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/66917/pdf_24.
3. Кузьмін О., Горбаль Н. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організація): навч. посібник. Львів: вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2004. 188 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua>.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье проанализированы сущность конкурентоспособности отрасли и основные конкурентные преимущества, которые ее формируют. Исследована структура украинского экспорта пищевой и агропродовольственной продукции Украины. Охарактеризованы основные направления государственной поддержки агропродовольственного сектора Украины. Предложены меры государственной поддержки повышения международной конкурентоспособности пищевой промышленности. Обоснованы направления государственного содействия продвижению украинской пищевой продукции на внешние рынки.

Ключевые слова: отрасль, агропродовольственный сектор, пищевая промышленность, государственная поддержка отрасли, конкурентоспособность, международная конкурентоспособность.

STATE SUPPORT FOR INCREASING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF FOOD INDUSTRY

Summary. The essence of the industry's competitiveness and the main competitive advantages that make up it are analyzed. The structure of Ukrainian food and food exports of Ukraine is researched. The main directions of the agro-food sector supported by Ukrainian state are described. Measures of state support for increasing the international competitiveness of the food industry are proposed. The directions of the Ukrainian food products promotion to foreign markets are substantiated.

Key words: industry, agro-food sector, food industry, state support of industry, competitiveness, international competitiveness.

Ільїна М. В.

*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Шпильова Ю. Б.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Pijina M. V.

*Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Researcher in Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

Shpylova Yu. B.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Researcher in Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

ПРОСТОРОВА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД НА ПРИКЛАДІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті на прикладі Житомирської області представлено методологічний підхід до просторової диференціації територій. На основі типізації об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та районних центрів виокремлено три типи громад, а саме наближені, відносно віддалені та периферійні. Зроблено висновок про те, що наближеність громади, що утворюється, до великого міста визначає її економічну спроможність більшою мірою, ніж кількість населення та площа. Об'єднаний розподіл територіальних громад одночасно за наближеністю до обласного та районного центрів підтверджує, що у більш вигідному становищі перебувають громади, наближені до міст за обома рівнями диференціації. Результати просторової диференціації доцільно враховувати для вдосконалення стратегій розвитку громад та формування відповідних програм.

Ключові слова: просторова диференціація, територія, об'єднана територіальна громада, економічна спроможність, населення.

Вступ та постановка проблеми. Згідно із започаткованою у 2014 р. реформою децентралізації влади в Україні у перспективних планах, затверджених Урядом, зазначено утворення протягом найближчих років понад 1 200 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) [1]. У 2017 р. після ухвалення низки законів процес формування ОТГ отримав новий імпульс, а станом на 10 вересня 2018 р. створено вже 831 громаду, 126 з яких очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів. До складу цих ОТГ увійшли 3,8 тис. колишніх місцевих рад; у них проживають понад 7 млн. осіб. Такі темпи міжмуніципальної консолідації міжнародні експерти називають дуже високими. Лідерами процесу об'єднання є Дніпропетровська (61 ОТГ), Житомирська (52), Запорізька (51), Волинська (50), Черкаська (49) області. Найгірше об'єднуються ОТГ у Закарпатській (6 ОТГ), Київській (13), Харківській (16) та Кіровоградській (20) областях [2].

Чинні підходи до формування статистичних даних в Україні не надають інформації щодо об'єднаних територіальних громад, наприклад щодо особливостей їх географічного розташування, демографічної ситуації, соціально-економічних умов. Нині статистична інформація щодо окремих ОТГ обмежується їх паспортами, а також узагальненими даними спеціалізованих державних інформаційних ресурсів. Обмеженість статистичних даних не

дають змогу адекватно оцінити стан та перспективи реалізації реформи децентралізації та здійснити просторову диференціацію територіальних громад в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Просторова диференціація територіальних утворень за параметрами їх соціально-економічного стану перебуває в колі наукових інтересів вітчизняних та іноземних науковців, перш за все географів та економістів у галузі регіональної економіки. Питання просторової диференціації міських та сільських територій і регіонів досліджують М. Аверкіна, І. Бистряков, С. Богачов, А. Буряченко, М. Мельникова, О. Оболенський, С. Тульчинська, В. Удовиченко, В. Чемерис. В умовах реалізації адміністративно-територіальної реформи їх дослідження все частіше стосуються особливостей управління фінансами територіальних громад та вдосконалення міжбюджетних відносин (І. Сторонянська, В. Кравців, С. Шульц). Проте проблеми залучення й використання природних ресурсів до економічної діяльності, здійснюваної в межах об'єднаних територіальних громад, залежно від їх просторових характеристик потребують поглибленого аналізу [3; 4].

Метою роботи є просторова диференціація територій об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій на прикладі Житомирської області.

Результати дослідження. Від початку реформи темпи утворення ОТГ не були однаковими. Так, у 2016 р. порівняно з попереднім роком кількість утворених ОТГ зросла на 230%, у наступному – на 182%, а у 2018 р. – на 125%. Тобто темпи об'єднання громад з року в рік скорочуються. Однак на цьому етапі важлива не лише їх кількість, але й якісні характеристики. Штучне, випадкове, необгрунтоване утворення громад ускладнюватиме їх подальше управління та позбавлятиме перспектив майбутнього розвитку.

Змінюються тенденції щодо об'єднання територіальних громад. Можна констатувати, що на четвертому році реформи Україна вже перейшла на новий етап (наприклад, села, що раніше були проти об'єднання з різних причин, зараз хочуть приєднання до успішних громад, де вони наочно спостерігають поліпшення добробуту). Так, після об'єднання на території ОТГ починаються активні й суттєві зрушення, зокрема ремонти шкіл, будівництво доріг, водогонів, освітлення вулиць, очищення водних об'єктів, запровадження соціальних програм. Побачивши ці результати, сусідні села хочуть приєднатися до громади (згідно із законом, на приєднаній території мають пройти вибори депутатів). Отже, відбувається укрупнення громад.

Однією з найбільш успішних щодо реалізації реформи та позитивних практик об'єднання громад є Житомирська область (табл. 1). Враховуючи її географічне розташування, економічні та природні умови господарювання, принципово різний досвід та проміжний результат об'єднання територіальних громад, для подальшого аналізу результатів реформи вибрали саме цей регіон.

З метою просторової диференціації таких територій на першому етапі здійснено типізацію об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій. Для цього використано інформацію Державної служби статистики України, Прес-центру ініціативи «Децентралізація», Центральної виборчої комісії України та Google Maps для визначення відстані між центром громади та обласним і районним центрами (за основними автомобільними шляхами).

Для типології застосовано стандартні методи статистичного групування даних [6, с. 47–48]. Для визначення меж кожної з груп даних обраховано розмах інтервалу за формулою:

$$i = (X_{\max} - X_{\min}) / n,$$

де i – величина інтервалу;

X_{\max} – максимальне значення ознаки у сукупності;

X_{\min} – мінімальне значення ознаки у сукупності;

n – кількість груп (у нашому випадку – 3).

Відповідно, на основі комплексної статистичної інформації виокремлено три типи громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій. Для цього враховано відстані від центрів ОТГ до обласних та районних центрів, визначено наближені, відносно віддалені та периферійні територіальні громади (табл. 2).

Згідно з результатами типізації об'єднаних територіальних громад Житомирської області за їх наближеністю до обласного центру найбільш віддаленими ОТГ є Олевська міська громада, Народицька селищна громада, Білокорочицька сільська громада. Найбільш наближе-

Таблиця 1

Інформація щодо об'єднаних територіальних громад в Україні станом на 10 вересня 2018 р.

Область України	Кількість об'єднаних громад за перспективними планами	Кількість фактично об'єднаних громад	Площа об'єднаних громад		Кількість населення ОТГ	
			км ²	%	тис. осіб	%
Вінницька	57	38	4 303	16,2	271,8	17,3
Волинська	74	50	10 360	51,4	355,7	34,3
Дніпропетровська	90	61	17 163	53,8	483,4	15,0
Донецька*	39	17	6 382	36,2	284,2	16,7
Житомирська	55	52	18 139	60,8	499,5	40,3
Закарпатська	–	6	616	4,8	71,2	5,7
Запорізька	67	51	17 052	62,7	384,7	22,4
Івано-Франківська	58	29	3 055	22,0	255,2	18,5
Київська	29	13	2 801	10,0	178,8	10,2
Кіровоградська	53	20	4 212	17,1	133,2	13,5
Луганська*	25	22	7 951	43,0	187,2	32,1
Львівська	72	37	4 103	18,8	305,3	11,8
Миколаївська	40	40	12 086	49,1	275,8	24,2
Одеська	34	31	10 018	30,1	333,0	14,0
Полтавська	54	44	8 540	29,7	295,0	20,9
Рівненська	66	30	5 235	26,1	205,2	17,7
Сумська	53	32	9 165	38,5	245,8	22,5
Тернопільська	40	46	5 869	42,5	365,5	34,8
Харківська	58	16	4 570	14,5	203,1	7,5
Херсонська	49	30	8 774	30,8	208,1	19,9
Хмельницька	53	43	11 483	55,6	480,2	37,7
Черкаська	56	49	7 318	35,0	281,4	23,1
Чернівецька	34	32	3 438	42,5	312,9	34,5
Чернігівська	50	42	17 376	54,5	391,2	38,4
Всього	1 206	831	200 009	37,8	7 007,4	19,8

* без урахування тимчасово окупованої території

Джерело: складено авторами за джерелом [5]

Таблиця 2

Результати типізації ОТГ Житомирської області за їх наближеністю до обласного центру

Група та її межі, км	Загалом ОТГ, од.	Частка групи у загальній структурі, %	Стандартне відхилення, км	Середнє значення групи, км	Коефіцієнт варіації показника у групі, %
I. Наближені (7,9–48,2)	15	31,2	15,9	27,6	58,6
II. Відносно віддалені (52,3–98,8)	25	52,1	13,9	75,3	18,5
III. Периферійні (107,0–164,0)	8	16,7	18,0	129,9	13,9

Джерело: розраховано авторами за джерелом [2]

Таблиця 3

Результати типізації ОТГ Житомирської області за їх наближеністю до районного центру

Група та її межі, км	Загалом ОТГ, од.	Частка групи у загальній структурі ОТГ, %	Частка групи у загальній структурі площі ОТГ, %	Частка групи у загальній структурі населення ОТГ, %
I. Наближені (0–16,5)	23	47,9	65,5	73,0
II. Відносно віддалені (16,6–33,0)	18	37,5	23,1	18,8
III. Периферійні (33,1 і більше)	7	14,6	9,4	8,2

Джерело: розраховано авторами за джерелом [2]

ними є Тетерівська, Станишівська та Глибочицька сільські громади.

Середня площа однієї наближеної до великого міста ОТГ складає 250,6 км²; відносно віддаленої – 284,7 км²; периферійної – 767,8 км². Щодо населення, то середня його кількість для кожного з визначених типів громад складає 8,0 тис. осіб, 8,8 тис. осіб та 15,6 тис. осіб відповідно. Тобто наближеність територій до великого міста впливає на площу та кількість населення громади, що об'єднується: чим ближче розташована ОТГ до міста, тим менше її площа та кількість населення, і навпаки. Це свідчить про те, що наближеність громади до міста більшою мірою визначає її економічну спроможність, ніж кількість населення та площа [7, с. 5].

У Житомирській області переважають відносно віддалені ОТГ, яких 25 одиниць, що складають понад половини утворених громад. Ці громади займають 42% площі усіх утворених в області нині ОТГ та є місцем проживання для 47% населення. Стосовно конкретних територіальних громад, то найбільше населення проживає у двох ОТГ периферійного типу, а саме Овруцькій та Олевській міських громадах.

Аналіз зв'язку тривалості об'єднання територіальних громад з їх типом демонструє, що периферійні та відносно віддалені громади об'єдналися раніше за наближені, а саме середній період, протягом якого існують зазначені групи ОТГ, складає 19,4, 18,7 та 15,9 місяців відповідно. Аналіз кількості населених пунктів, що припадає на одну об'єднану територіальну громаду в середньому, підтверджує, що чим ближче розташовані громади до обласного центру, тим вони дрібніше (менше населених пунктів входить до їх складу), і навпаки [8, с. 12]. Так, середня кількість населених пунктів у наближених громадах складає 14,7, у відносно віддалених – 18,8, периферійних – 35,75 одиниць.

Попередньо диференційовано адміністративні райони за їх наближеністю до обласного центру. Відповідно, аналіз кількості ОТГ, що належить до адміністративних районів різних типів, продемонстрував, що чим ближче розташовано район до Житомира, тим більше кількість утворених у ньому громад, а саме у наближених районах в

середньому утворено по 2,4 ОТГ, у відносно віддалених – по 2 ОТГ, у периферійних – по 1,8 ОТГ.

Наближеність ОТГ до обласного центру або її віддаленість від нього не може бути єдиним просторовим параметром, що визначає її соціально-економічний стан і перспективи розвитку, адже слід враховувати також розташування громади відносно районного центру (центру району, до якого належали населені пункти, що сформували громаду). Тому на наступному етапі дослідження за аналогічною методикою визначено типи ОТГ залежно від їх наближеності до районних центрів (табл. 3). Згідно з аналізом майже 48% ОТГ віднесено до наближених; 37% – до відносно віддалених; 14,6% – до периферійних.

Об'єднаний розподіл територіальних громад одночасно за наближеністю до обласного та районного центрів дає змогу проаналізувати соціально-економічні перспективи розвитку громади більш системно та точно, адже за одним із рівнів просторової диференціації громада може належати до наближених, а за іншим – до периферійних, і навпаки. Зрозуміло, що у більш вигідному становищі перебувають громади, наближені до міст за обома рівнями диференціації. Натомість ОТГ, що відносяться до периферійних за обома типами, перебувають у гіршій ситуації. Узагальнення розподілу ОТГ за обома рівнями просторової диференціації представлено в табл. 4.

З вищенаведеної таблиці випливає, що найбільше громад належать до відносно віддалених (В-В) та наближених (Н-Н) за обома розподілами (13 та 9 одиниць відповідно), а також до типу В-Н (9 одиниць). Під час формування перспективних планів розвитку особливу увагу слід звернути на системність заходів з економічного та соціального розвитку віддалених громад (В-П: Барашівської сільської, Довбиської та Чоповицької селищної; П-В: Корнинської селищної; П-П: Білорівської сільської та Городницької селищної), оскільки вони максимально віддалені як від обласного, так і від районного центрів.

Висновки. Однією з найбільш успішних щодо реалізації реформи та позитивних практик об'єднання громад є Житомирська область. Враховуючи географічне розташування, економічні та природні умови господарювання, принципово різний досвід та проміжний результат об'єд-

Розподіл ОТГ Житомирської області за просторовими типами громад на обласному та районному рівнях

	Тип громад	Тип громади за віддаленістю від обласного центру		
		Наближені	Відносно віддалені	Периферійні
Тип громади за віддаленістю від районного центру	Наближені	(Н-Н) Високівська сільська, Глибочицька сільська, Гришковецька селищна, Коростишівська міська, Мартинівська сільська, Оліївська сільська, Пулинська селищна, Станищівська сільська, Тетерівська сільська.	(В-Н) Баранівська міська, Брониківська сільська, Брусилівська селищна, Квітнева сільська, Любарська селищна, Попільнянська селищна, Радомишльська міська, Романівська селищна, Хорошівська селищна.	(П-Н) Ємільчинська селищна, Луганська селищна, Народницька селищна, Овруцька міська, Олевська міська.
	Відносно віддалені	(Н-В) Вільська сільська, Курненська сільська, Словечанська сільська, Червоненська селищна.	(В-В) Андрушківська сільська, Вишевицька сільська, Горщиківська сільська, Дубрівська сільська, Іршанська селищна, Краснопільська сільська, Миропільська селищна, Новоборівська селищна, Потіївська сільська, Райгородська сільська, Соколівська сільська, Ушомирська сільська, Чижівська сільська.	(П-В) Корнинська селищна.
	Периферійні	(Н-П) Піщівська сільська, Семенівська сільська.	(В-П) Барашівська сільська, Довбиська селищна, Чоповицька селищна.	(П-П) Білокоровецька сільська, Городницька селищна.

Умовні позначення:

тип громади за наближеністю до обласного та районного центру відповідно: Н-Н – наближений, наближений; В-Н – відносно віддалений, наближений; П-Н – периферійний, наближений; Н-В – наближений, відносно віддалений; В-В – відносно віддалений, відносно віддалений; П-В – периферійний, віддалений; Н-П – наближений, периферійний; В-П – відносно віддалений, периферійний; П-П – периферійний, периферійний

Джерело: розроблено авторами

нання територіальних громад, для аналізу результатів реформи вибрано саме цей регіон.

З метою просторової диференціації територій на першому етапі здійснено типізацію об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій. Відповідно, виокремлено три типи громад, а саме наближені, відносно віддалені та периферійні. Наближеність територій до великого міста впливає на площу та кількість населення громади, що об'єднується: чим ближче розташована ОТГ до міста, тим менше її площа та кількість населення, і навпаки. Тобто наближеність громади до міста більшою мірою визначає її економічну спроможність, ніж кількість населення та площа.

Аналіз зв'язку тривалості об'єднання територіальних громад з їх типом демонструє, що периферійні та відносно віддалені громади об'єдналися раніше за наближені. Середня кількість населених пунктів, що припадають на одну об'єднану територіальну громаду, підтверджує, що

чим ближче розташовані громади до обласного центру, тим вони дрібніше (менше населених пунктів входить до їх складу), і навпаки. Враховано також розташування громади відносно районного центру. Об'єднаний розподіл територіальних громад одночасно за наближеністю до обласного та районного центрів підтверджує, що у більш вигідному становищі перебувають громади, наближені до міст за обома рівнями диференціації. Натомість ОТГ, що відносяться до периферійних за обома типами, перебувають у гіршій ситуації.

З метою підвищення економічної спроможності об'єднаних територіальних громад та посилення їх соціальної відповідальності цей методологічний підхід до просторової диференціації територій може бути використано керівництвом громад, органами місцевої та регіональної влади для вдосконалення стратегій розвитку ОТГ та формування відповідних програм [9]. Зазначене актуально як для сільських, так і для міських територій.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. Офіційний вісник України. 2014. № 30. С. 18.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 вересня 2018 року // Прес-центр ініціативи «Децентралізація». URL: http://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info.
3. Кравців В., Сторонянська І., Жук П. Реформування територіальної основи місцевого самоврядування в контексті його фінансової спроможності. Економіка України. 2017. № 1. С. 41–51.
4. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні 2016: наукова доповідь / наук. ред. В. Кравців. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2016. 218 с.
5. Децентралізація дає можливості. Об'єднання громад. URL: <https://decentralization.gov.ua/gromada>.

6. Прикладна статистика: навч. посібник. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 191 с.
7. Соціально-економічне становище Житомирської області за 2017 рік: статистичний бюлетень. Житомир: Державне управління статистики України. Головне управління статистики у Житомирській області, 2018. 58 с.
8. Житомирщина у цифрах у 2017 році: статистичний збірник. Житомир: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Житомирській області, 2018. 17 с.
9. Udovychenko V., Melnychuk A., Gnatiuk O., Ostapenko P. Decentralization reform in Ukraine: assessment of the chosen transformation model. *European spatial research and policy*. 2017. Vol. 24. No. 1. P. 23–40.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН НА ПРИМЕРЕ ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье на примере Житомирской области представлен методологический подход к пространственной дифференциации территорий. На основе типизации объединенных территориальных общин по их приближенности к большим городам и районным центрам выделены три типа общин, а именно приближенные, относительно отдаленные и периферийные. Сделан вывод о том, что приближенность образующейся общины к большому городу определяет ее экономическую состоятельность в большей степени, чем количество населения и площадь. Двумерное распределение территориальных общин одновременно по приближенности к областному и районному центрам подтверждает, что в более выгодном положении находятся общины, приближенные к городам по обоим уровням дифференциации. Результаты пространственной дифференциации целесообразно учитывать для усовершенствования стратегий развития общин и формирования соответствующих программ.

Ключевые слова: пространственная дифференциация, территория, объединенная территориальная община, экономическая состоятельность, население.

SPATIAL DIFFERENTIATION OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES ON EXAMPLE OF ZHYTOMYR REGION

Summary. In the article on example of Zhytomyr region methodological approach to spatial differentiation of territories is presented. It is based on typology of the united territorial communities, which are distinguished by three types (closed, relatively remote, and peripheral) depending on their proximity to large cities and district centers. It is concluded that proximity of a community, which is being formed, to a large city determines its economic capacity to the greater extent than number of people and area. Two-dimension distribution of territorial communities by their proximity to oblast and rayon centers confirms that communities simultaneously closed to large cities and district centers are to be in more favorable position, and vice versa. It is reasonably to take results of the spatial differentiation in account in order to improve communities' development strategies and develop supplying programs.

Key words: spatial differentiation, territory, united territorial community, economic capacity, population.

УДК 332.8

Kipic S. P.
аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету

Kiris S. P.
Postgraduate
of SHEI "Ukrainian State University of Chemical Technology"

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА МАРКЕТИНГУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано конкурентний ринок житлово-комунальних послуг України, етапи його становлення, розвиток та сучасний стан. Проведено класифікацію житлово-комунальних послуг. Проаналізовано законодавчу базу, яка регламентує діяльність ринку житлово-комунальних послуг, а також її розвиток. Визначено обсяг ринку в розрізі кількості суб'єктів та за площею житлового фонду. Він складає 443 981,8 тис. м² та постійно зростає. Обсяг ринку складає понад 3 млрд. грн. щомісяця. Наведено щоквартальне зростання кількості суб'єктів ринку за 2009–2018 роки. Станом на 1 липня 2009 року в Україні зареєстровано 9 439 ОСББ. На 1 жовтня 2015 року їх кількість зросла до 14 328. На 1 липня 2016 року кількість ОСББ перевищила 20 тисяч, а у 2018 році вона склала вже майже 30 тисяч. Вивчено динаміку тарифів на послуги з управління багатоквартирним будинком. Якщо раніше рівень тарифів муніципальних керуючих компаній (ЖЕКів) та приватних сервісних та керуючих компаній різнився в рази (1,50–2,54 грн. за 1 кв. м у ЖЕКів проти 5–15 грн. у приватних керуючих та сервісних компаній), то зараз під впливом ринкових механізмів їх рівень зрівнявся, а перелік послуг, які надаються за ті самі гроші, різнився суттєво. Зазначено основні перспективи розвитку.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, тарифи на управління багатоквартирним будинком, управляюча компанія, конкурентний ринок житлово-комунальних послуг.

Вступ та постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство України є однією з найважливіших галузей економіки. Вона поєднує комплекс послуг, спрямованих на задоволення першочергових життєвих потреб людини, та є складною системою управління. Житлово-комунальне господарство – це галузь економіки, яка тісно пов'язана із задоволенням потреб людини, якістю її життя.

За наявною методологією житлово-комунальні послуги в Україні класифікують за такими видами:

1) комунальні послуги (централізоване тепlopостачання, водopостачання та водовідведення, електропостачання, газopостачання, вивезення побутових відходів);

2) послуги з утримання будинків, споруд і прибудинкових територій (прибирання приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування внутрішньо будинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів);

3) послуги з управління будинком (балансоутримання, укладання договорів на виконання послуг, контроль виконання умов договору);

4) послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд (заміна та підсилення елементів конструкцій та мереж, їх реконструкція, відновлення несучої спроможності несучих елементів конструкцій).

Ринок житлово-комунальних послуг в Україні довгий час був монопольним. Проте в Україні останнім часом мають місце формування та розвиток конкурентного ринку житлово-комунальних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою дослідження є праці таких учених та практиків, як, зокрема, Г. Полякофф, Д. Ландес, У. Керр, Л.М. Письмаченко, Г.М. Семчук, Т.М. Строкань, С.Б. Смерека, І.В. Чеховська, О.С. Коваленко.

Необхідно визнати, що в Україні відсутня достатня теоретична база із зазначеного питання, а західний досвід здебільшого не відображає сучасних умов господарювання в Україні. Так, практично відсутні дослідження щодо організаційного та адміністративно-правового переходу житлово-комунальної сфери на ринкові умови господарювання, не приділялась належна увага вирішенню проблем запровадження об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (далі – ОСББ). Вирішення зазначених проблем та розроблення пропозицій щодо їхнього розв'язання визначили вибір теми статті.

Ринок житлово-комунальних послуг в Україні довгий час був монопольним. Ринок саме комунальних послуг (централізоване тепlopостачання, водopостачання та водовідведення, електропостачання, газopостачання, вивезення побутових відходів) досі залишається монопольним. Проте в Україні останнім часом мають місце формування та розвиток конкурентного ринку житлово-комунальних послуг.

Метою роботи є дослідження конкурентного ринку житлово-комунальних послуг, визначення основних перспектив розвитку ринку.

Результати дослідження. Відповідно до Закону України «Про житлово-комунальні послуги» зі змінами, внесеними згідно із Законом від 7 червня 2018 року № 2454-VIII, житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та/або перебування осіб у житлових і нежитлових приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил, що здійснюється на під-

ставі відповідних договорів про надання житлово-комунальних послуг [1].

Законом визначено основні терміни, а саме «колективний споживач», «колективний договір про надання комунальних послуг», «управитель багатоквартирного будинку», «послуга з управління багатоквартирним будинком».

Правова база зазначеного питання бере початок з прийняття 19 червня 1992 року Законом України «Про приватизацію державного житлового фонду» № 2482-XII, де до об'єктів приватизації віднесено квартири багатоквартирних будинків, одноквартирні будинки, житлові приміщення в гуртожитках (житлові кімнати, житлові блоки (секції)), кімнати у квартирах та одноквартирних будинках, де мешкають два і більше наймачів. Власники квартир багатоквартирних будинків та житлових приміщень у гуртожитку є співвласниками допоміжних приміщень у будинку чи гуртожитку, технічного обладнання, елементів зовнішнього благоустрою та зобов'язані брати участь у загальних витратах, пов'язаних з утриманням будинку та прибудинкової території відповідно до своєї частки в майні, а також можуть створювати об'єднання співвласників багатоквартирного будинку.

8 жовтня 1992 року Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про приватизацію державного житлового фонду», якою затвердив низку нормативних документів, які мали регламентувати взаємовідносини щодо експлуатації багатоквартирних будинків. Зокрема, це «Порядок участі в організації та фінансуванні ремонту приватизованих житлових будинків їх колишніх власників», «Правила користування приміщеннями житлових будинків та прилеглими територіями».

Початком виникнення саме конкурентного ринку житлово-комунальних послуг слід вважати прийняття 29 листопада 2001 року Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 2866-III, що визначає правові та організаційні засади створення, функціонування, реорганізації та ліквідації об'єднань власників жилих та нежилих приміщень багатоквартирного будинку, захисту їхніх прав та виконання обов'язків щодо спільного утримання багатоквартирного будинку [2].

ОСББ одночасно виступає консолідованим споживачем, тобто представником усіх співвласників багатоквартирного будинку, та консолідованим виконавцем, тобто представником усіх підрядників, які надають комунальні послуги та послуги щодо його утримання та обслуговування. Це значно спрощує взаємини кінцевого споживача з іншими суб'єктами ринку.

ОСББ проводить акумулювання грошових коштів співвласників багатоквартирного будинку, які спрямовуються на розрахунки за комунальні послуги, розрахунки з підрядниками, утримання та ремонт будинку, впровадження енергозберігаючих технологій.

Проте значного розвитку цей вид управління житлом протягом 2001–2014 років не набув. Основним видом управління житлом залишались ЖЕКи (житлово-експлуатаційні муніципальні підприємства). Рівень тарифів на управління та експлуатацію житлом був низьким, як їх якість та номенклатура. Перелік послуг, які мали надаватись, декларувався досить великим на папері, реально вони практично не надавались.

Згідно з даними Держкомстату станом на 1 липня 2009 року в Україні зареєстровано 9 439 ОСББ.

Другим етапом виникнення саме конкурентного ринку житлово-комунальних послуг є прийняття Закону України «Про особливості здійснення права власності

у багатоквартирному будинку» від 14 травня 2015 року № 417-VIII.

Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14 травня 2015 року № 417-VIII суттєво змінює норми Закону «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». Внесені такі зміни.

1) Скасовано поняття членства в ОСББ, замість якого передбачена рівна участь у справах ОСББ усіх співвласників багатоквартирного будинку.

2) Скасовано поняття квorumу на загальних зборах для прийняття рішень. Скільки би співвласників не прийшло, загальні збори є правомочними, відбувається головування з питання, що вирішується.

3) Суттєво змінено порядок підрахунку голосів на загальних зборах. Закон передбачає розподіл голосів, що пропорційний площі, що належить співвласникам. Рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосувало більше половини усіх співвласників. Кваліфікована більшість у 2/3 голосів усіх співвласників передбачена для таких питань, як визначення переліку та розмірів внесків і платежів співвласників, порядок управління та користування спільним майном, передача у користування фізичним та юридичним особам спільного майна, реконструкція та капітальний ремонт багатоквартирного будинку або зведення споруд.

4) Зміни до Закону передбачили, що письмове опитування серед співвласників, які не голосували на загальних зборах, проводиться обов'язково, якщо в результаті проведення загальних зборів для прийняття рішення не була набрана необхідна кількість голосів «за» або «проти». На проведення опитування даються 15 днів. Закон встановлює обмеження щодо організації ОСББ, а саме в одному багатоквартирному будинку може бути створено тільки одне об'єднання. Власники квартир та нежитлових приміщень у двоквартирних і багатоквартирних будинках, об'єднаних спільною прибудинковою територією, елементами благоустрою, обладнанням, інженерною інфраструктурою, можуть створити одне об'єднання.

За рішенням співвласників усі або частина функцій з управління багатоквартирним будинком можуть передаватися управителю.

Крім того, Закон встановлює, що якщо протягом одного року з дати набрання чинності цим Законом спів-

власники багатоквартирного будинку, в якому не створено об'єднання співвласників, не прийняли рішення про форму управління багатоквартирним будинком, то управління таким будинком здійснюється управителем, який призначається на конкурсних засадах виконавчим органом місцевої ради, на території якої розташовано багатоквартирний будинок [3].

Набуття чинності цим Законом привело до появи протягом 2015–2018 років значної кількості ОСББ.

На 1 жовтня 2015 року їх кількість зросла до 14 328. На 1 липня 2016 року кількість ОСББ перевищила 20 тисяч, а у 2018 році склала вже майже 30 тисяч.

Динаміка зростання рівня ОСББ за 2009–2018 роки наведена на рис. 1.

Третім етапом становлення конкурентного ринку житлово-комунальних послуг можна визначити підняття тарифів муніципальних ЖЕКів до ринково обґрунтованого рівня.

Якщо у 2014–2017 роках він становив максимум 2,54 грн. як граничний рівень відшкодування за нормативами призначення субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, то у 2018 році гранична межа тарифу на управління багатоквартирним будинком піднята до 6,79 грн. з 1 кв. м.

Це стало додатковим важелем для багатьох багатоквартирних будинків, які ще не визначились із системою управління та перебувають в управлінні муніципальних ЖЕКів. Сплачуючи 6,79 грн. за управління багатоквартирним будинком та не отримуючи усього спектру послуг з утримання багатоквартирним будинком, вони починають розраховувати, як більш раціонально витратити свої кошти: або винайняти приватну управляючу компанію, кількість яких постійно зростає і які надають конкурентоздатні послуги за меншу або еквівалентну ціну, або самоорганізуватись та управляти будинком самостійно.

Таким чином, головним суб'єктом конкурентного ринку житлово-комунальних послуг стає об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) або такий його еквівалент, як приватна управляюча компанія.

Приватні управляючі та сервісні компанії починають активно виходити на нові ринки та розширювати спектр послуг.

До складових тарифу на управління багатоквартирним будинком входять:

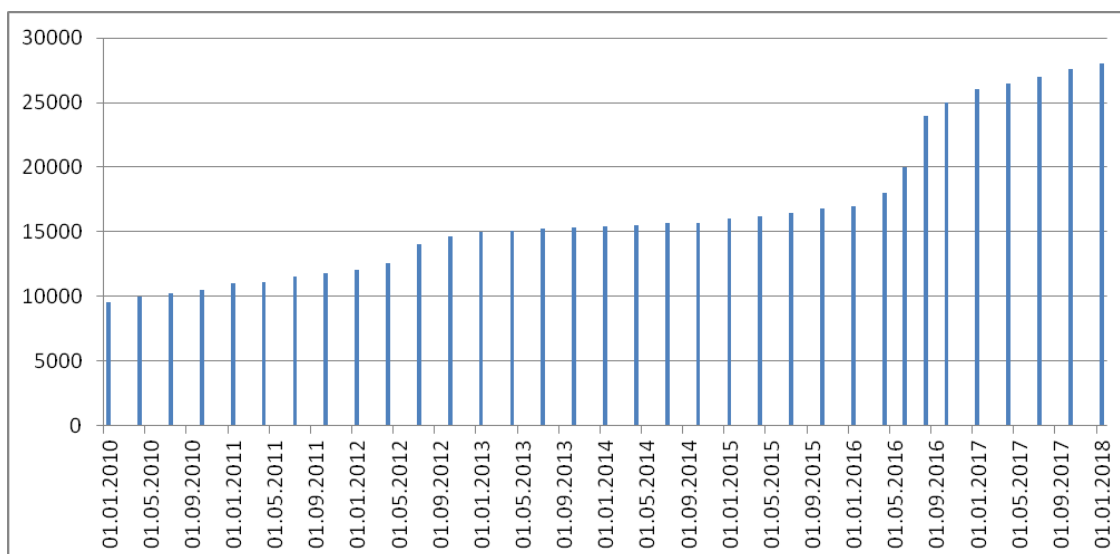


Рис. 1. Кількість створених ОСББ за 2009–2018 роки

- 1) прибирання прибудинкової території;
- 2) прибирання снігу, посипання частини прибудинкової території, призначеної для проходу та проїзду, проти-ожедними сумішами;
- 3) технічне обслуговування внутрішньо будинкових систем тепло-, водопостачання, водовідведення і зливової каналізації, несучих та захисних конструкцій, столярних виробів;
- 4) дератизація;
- 5) дезінсекція;
- 6) технічне обслуговування систем протипожежної автоматики та димовідведення;
- 7) поточний ремонт конструктивних елементів, інженерних систем і технічних пристроїв будинків та елементів зовнішнього благоустрою, розташованих на прибудинковій території;
- 8) освітлення місць загального користування, підкачування води;
- 9) енергопостачання для ліфтів;
- 10) технічне обслуговування ліфтів;
- 11) управління житловим будинком.

Висновки. Під впливом ринкових механізмів поступово змінюється розподіл ринку житлово-комунальних послуг. Якщо раніше рівень тарифів муніципальних керу-

ючих компаній (ЖЕКів) та приватних сервісних та керуючих компаній відрізнявся в рази (1,50–2,54 грн. за 1 кв. м у ЖЕКів проти 5–15 грн. у приватних керуючих та сервісних компаній), то зараз під впливом ринкових механізмів їх рівень зрівнявся, а перелік послуг, які надаються за ті самі гроші, відрізняється суттєво.

Станом на 1 січня 2015 року площа багатоквартирного житлового фонду складає 443 981,8 тис. м² [4] та постійно зростає. Обсяг ринку складає понад 3 млрд. грн. щомісячно.

Отже, можна зробити такі висновки. Конкурентний ринок житлово-комунальних послуг є ринком, що динамічним чином зростає. Він поєднує сегменти, які донедавна існували поза межами цього ринку, але через істотну зміну кон'юнктури нині вони стають його невід'ємною частиною, поповнюючи та поширюючи його. У цих сегментах через збільшення платоспроможного попиту з боку ОСББ та управляючих збільшуються пропозиція й конкуренція.

Необхідно визнати, що в Україні відсутня достатня теоретична база з вивчення питання, а західний досвід здебільшого не відображає сучасних умов господарювання в Україні, тому ця тематика є дуже перспективною для проведення подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Про житлово-комунальні послуги: Закон України (зі змінами, внесеними згідно із Законом від 7 червня 2018 року № 2454-VIII). Відомості Верховної Ради (ВВР). 2018. № 1. Ст. 1.
2. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29 листопада 2001 року № 2866-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 10. Ст. 78.
3. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку: Закон України від 14 травня 2015 року № 417-VIII. Відомості Верховної Ради. 2015. № 29. Ст. 262.
4. Інформаційно-аналітична довідка про стан виконання Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки // Комітет з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства. URL: http://kombud.rada.gov.ua/kombud/doccatalog/document.jsessionid=D8D9DCAE_CFCBF1E91431658F03ECDD76?id=48940.
5. Про приватизацію державного житлового фонду: Закон України від 19 червня 1992 року № 2482-XII. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 36.
6. Коваленко О.С. Роль об'єднання співвласників багатоквартирного будинку у формуванні громадського суспільства України. Державне управління: удосконалення та розвиток. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=515>.
7. Poliakoff G. Law of Condominium Operations. §1.2. 2009. URL: <http://legalsolutions.thomsonreuters.com/law-products/Practitioner-Treatises/The-Law-of-Condominium-Operations/p/100027800>.
8. Landes D. Owner-occupied flats coming to Sweden. The Local. URL: <http://www.thelocal.se/15600/20081111>.
9. Kerr W. Condominium – Statutory Implementation. St. John's Law Review. 2013. № 38. URL: <http://scholarship.law.stjohns.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4266&context=lawreview>.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ И МАРКЕТИНГА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье проанализированы конкурентный рынок жилищно-коммунальных услуг Украины, этапы его становление, развитие и современное состояние. Проведена классификация жилищно-коммунальных услуг. Проанализирована законодательная база, регламентирующая деятельность рынка жилищно-коммунальных услуг, а также ее развитие. Определен объем рынка в разрезе количества субъектов и по площади жилого фонда. Он составляет 443 981,8 тыс. м² и постоянно растет. Объем рынка составляет более 3 млрд. грн. ежемесячно. Приведен ежеквартальный рост количества субъектов рынка за 2009–2018 годы. По состоянию на 1 июля 2009 года в Украине зарегистрированы 9 439 ОСМД. На 1 октября 2015 года их количество возросло до 14 328. На 1 июля 2016 года количество ОСМД превысило 20 тысяч, а в 2018 году оно составило уже почти 30 тысяч. Изучена динамика тарифов на услуги по управлению многоквартирным домом. Если раньше уровень тарифов муниципальных управляющих компаний (ЖЭКов) и частных сервисных и управляющих компаний отличался в разы (1,50–2,54 грн. за 1 кв. м в ЖЭКов против 5–15 грн. у частных управляющих и сервисных компаний), то сейчас под влиянием рыночных механизмов их уровень сравнялся, а перечень услуг, предоставляемых за те же деньги, отличается существенно. Указаны основные перспективы развития.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, объединение совладельцев многоквартирных домов, тарифы на управление многоквартирным домом, управляющая компания, конкурентный рынок жилищно-коммунальных услуг.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITIVE MARKET OF HOUSING MAINTENANCE SERVICES AND MARKETING OF HOUSING MAINTENANCE SERVICES IN UKRAINE

Summary. The subject of this article is the analysis of the competitive market of housing and communal services in Ukraine, its genesis, development and the modern status. Classification of housing and communal services is described. Studied the legislation of the market of housing and its development is analyzed. The volume of the market is determined by the number of subjects and by the area of the housing stock. It is 3 981.8 thousand square meters and is constantly growing. Market volume is above 3 billion UAH monthly. Quarterly growth the numbers of market participants by years for the period 2009-2018 is described. For a July 1, 2009, 9 439 condominiums (OSBB) registered in Ukraine. As of October 1, 2015, their number has increased to 14 328. As of July 1, 2016, the number of condominiums has exceeded 20 thousand, and in 2018 – almost 30 thousand. The dynamics of the tariffs for services for managing an apartment building has been studied. Under the influence of market mechanisms, the distribution of the housing and communal services market is gradually changing. If earlier the level of tariffs of municipal management companies and private service and management companies differed in times (1.50–2.54 UAH for 1 square meter in municipal management companies against 5–15 UAH in private management and service companies), now their level is equal and the list of services provided for the same money differs significantly. The main directions of development are indicated.

Key words: housing-stock industry, condominium, maintenance tariffs, structure of housing, competitive market of housing services.

УДК 339.924

Кобилянська А. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Міжнародного гуманітарного університету

Kobyl'ans'ka A. V.

*PhD, Associate professor,
Associate professor at Department of Management,
International Humanitarian University*

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ
В КОНТЕКСТІ ПРОГРАМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЄС**

Анотація. У статті розглянуто функціонування програм транскордонного співробітництва ЄС та залучення суб'єктів Одеської області до них. В основу дослідження покладено операційні програм ЄС «Україна – Молдова – Румунія 2007–2013», «Басейн Чорного моря 2007–2013», «Україна – Молдова 2014–2018», «Україна–Румунія 2014–2020», «Басейн Чорного моря 2014–2020». Проаналізовано результати участі Одеської області у відповідних операційних програмах, відповідність цілей програм стратегічним цілям соціально-економічного розвитку області. На основі проведеного дослідження надано рекомендації щодо пріоритетних сфер транскордонного співробітництва. Рекомендовано приділити окрему увагу перспективі розвитку транскордонних кластерів у пріоритетних сферах.

Ключові слова: Східне партнерство ЄС, транскордонне співробітництво, міжнародна економічна інтеграція, стратегічний розвиток, проект.

Вступ та постановка проблеми. Східне партнерство (СхП) – це специфічна частина політики сусідства ЄС, є ініціативою Союзу та її членів стосовно шести східноєвропейських країн, а саме Грузії, Молдови, України, Азербайджану, Білорусії та Вірменії. Однією з головних цілей Програми є сприяння становленню та укріпленню багатостороннього співробітництва між країнами-учасниками та ЄС.

Східне партнерство є інструментом, що аналогічний Південному партнерству ЄС, учасниками якого є країни-члени ЄС та країни Північної Африки. Таке розмежування Східного та Південного партнерства відбулося внаслідок специфіки сформованих взаємовідносин між ЄС та країнами виокремлених груп і наявних проблем.

В основу функціонування Східного партнерства закладені певні довгострокові цілі, які підлягали перегляду на регулярній основі на Самітах СхП. Встановлені

цілі склали основу двосторонніх та тристоронніх спільних операційних програм між Україною та країнами-ЄС й іншими учасниками СхП.

Таким чином, Україна нині має досвід участі в таких спільних операційних програмах вже другий період поспіль. Перший тривав з 2007 по 2013 роки, другий загалом має закінчитись у 2020 році. В основу функціонування програм покладена участь представників місцевого рівня, інакше кажучи, в ролі бенефіціарів з боку України можуть виступати окремі області. Отже, досягається поглиблення саме транскордонної інтеграції, що слугує цілям децентралізації та сприяє поглибленню інтеграції на загальнонаціональному рівні.

Одеська область має досвід участі у спільних операційних програмах СхП, що обумовлено її розташуванням поряд з низкою європейських країн, що знайшло своє відображення в текстах зазначених програм. Досвід про-

ведення конкурсів заявок дає змогу оцінити перспективи подальшої участі Одеської області в операційних програмах, виявити та проаналізувати певні недоліки, притаманні поточному стану реалізації програм, а також надати рекомендації щодо їх усунення.

З огляду на високий соціально-економічний потенціал Одеського регіону (особливо в контексті анексії Криму та АТО на сході країни) відповідне дослідження має велике наукове та практичне значення, зокрема, через те, що відповідні цілі програм, як вже зазначалось, підлягають перегляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням СхП та України на загальнонаціональному рівні присвячені роботи таких авторів та колективів авторів, як Національний інститут стратегічних досліджень [1], Українська національна платформа Форуму громадянського суспільства Східного Партнерства [2], БФ «Ініціатива з дослідження східноєвропейської безпеки» [3], О. Добржанська [4], Л. Літра, І. Порчхідзе, Ю. Гроза [5], Т. Анакіна [6], Т. Сидорук [7], У. Льницька [8].

Всі вони всебічно розглядають функціонування СхП на різних етапах його становлення та реалізації, політико-економічні наслідки для України, наводять аргументовану критику окремих аспектів реалізації участі України у СхП. Втім, концентруючись на системних «глобальних» аспектах функціонування СхП та України в межах нього, автори рідко доходять до аналізу програм транскордонного співробітництва (ПТС) саме з точки зору реалізації програмних цілей СхП, ще рідше можна зустріти дослідження, присвячені регіональним аспектам такої співпраці.

Крім того, варто виділити праці таких вчених, як А. Фреак [9] (дослідження участі Чернівецької області в ПТС), Н. Ільченко (дослідження функціонування євро-регіонів [10]), І. Кішак, А. Богославська, Н. Корнева (загальне дослідження місця України у ПТС [11]), В. Герасимчук (дослідження участі регіонів України у ПТС [12]), О. Козюпа [13], ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» [14], І. Тодорова (дослідження регіонального виміру транскордонного співробітництва [15]).

Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених участі України в програмах транскордонного співробітництва, існує брак поточної оцінки участі Одеської області в такій співпраці.

Метою роботи є розгляд участі окремо Одеської області у ПТС, надання рекомендацій щодо зміни програмних пріоритетів операційних документів у майбутньому та покращення реалізації програм на місцевому рівні.

Результати дослідження. Одеська область має досвід участі у двох ПТС, таких як «Басейн Чорного моря 2007–2013» (запланований бюджет становив близько 27 млн. євро) та «Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007–2013» (запланований бюджет становив близько 126,7 млн. євро). Протягом зазначеного періоду в межах кожної з програм двічі проводився конкурс проектних заявок. Серед реалізованих проектів, виконавцями яких були представники Одеської області, варто назвати такі: «Сприяння торгівлі агропромисловою продукцією в країнах Причорноморського басейну» (спільна операційна програма ЄС «Басейн Чорного моря 2007–2013»), «Інтернаціоналізація та сприяння діловим контактам МСП і структур підтримки бізнесу на прикордонних територіях-InterNet» (спільна операційна програма ЄС «Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007–2013»), «Сталий розвиток туризму в регіоні Нижнього Дунаю (в Україні, Молдові та Румунії)», «Сприяння сталому виробництву та впровадження передового досвіду у тваринницьких

фермах прикордонних регіонів Румунії, Республіки Молдови та України».

Фактично зазначені ПТС були пролонговані на термін 2014–2020 років, причому програма «Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007–2013» була розділена на декілька програм, зокрема на такі дві програми, як «Румунія – Україна 2014–2020» та «Румунія – Молдова 2014–2020».

Відповідно до операційних програм зазначених ПТС їх тематичні цілі перехреснюються тільки в тому, що стосується питань охорони навколишнього середовища та частково стимулювання бізнесу і підприємництва, створення відповідних умов для їх функціонування.

Пріоритети, як і тематичні цілі, програми «Румунія – Україна 2014–2020» та ЕаРТС «Молдова – Україна» є більш загальними та широкими, ніж програми «Басейн Чорного моря 2014–2020». В межах пріоритетів спільна увага приділяється питанням стимулювання розвитку транскордонного співробітництва, перешкоджання та управління екологічними небезпеками.

Виходячи з аналізу учасників проектів, що виконувалися в межах ПТС Одеської області, можемо сказати, що регіональні суб'єкти, зокрема місцеві органи влади, мають суттєвий досвід у розробленні та реалізації ПТС, проектів транскордонного співробітництва. Втім, більшу участь в проектах брали державні університети, наукові установи, громадські об'єднання.

Відповідно до встановлених пріоритетів ПТС, їх тематичних цілей та програмних документів соціально-економічного розвитку Одеської області пріоритети стратегічного розвитку Одеської області у ПТС враховані тільки частково, а саме щодо охорони навколишнього середовища та розвитку інфраструктури підприємництва.

Аналіз текстів програмних документів ЕаРТС «Молдова – Україна 2014–2020» [16], ПТС «Басейн Чорного моря 2014–2020» [17], Румунія – Україна 2014–2020» [18] та стратегічних документів розвитку Одеської області [19] також дає змогу дійти висновку щодо недостатньої узгодженості засад реалізації Стратегії регіонального розвитку та ПТС.

Тематично в зазначених документах вдалося досягти певного рівня сумісності. Передусім варто зазначити, що формулювання оновлених програм ПТС, а саме більший рівень точності, увага до деталей реалізації транскордонного співробітництва, таких як розвиток транспортної інфраструктури, співробітництво у сфері інновацій (для ПТС «Румунія – Україна 2014–2020»), спрямування зусиль на вирішення проблем із зайнятістю (ЕаРТС «Молдова – Україна 2014–2020»), розширення можливостей для транскордонної торгівлі («Басейн Чорного моря 2014–2020»), підвищують ймовірність розроблення більш конкретних проектних заявок, які точковим чином впливатимуть на вирішення найгостріших питань у відносинах між сусідніми країнами. Водночас це дало змогу досягнути більшого рівня сумісності таких конкретизованих тематичних цілей та пріоритетів зі стратегічними цілями Стратегії регіонального розвитку Одеської області (СРР). Наприклад, тематична ціль 2 ПТС «Румунія – Україна 2014–2020» “Support to education, research, technological development and innovation (ENI Strategic objective: A)” співвідноситься зі стратегічною ціллю А.5 «Розбудова сучасної індустрії», стратегічною ціллю В.1 «Формування конкурентоспроможного інтелектуального капіталу»; тематична ціль 7 “Improvement of accessibility to the regions, development of transport and communication networks and systems (ENI Strategic objective: C)” співвідноситься зі стратегічною ціллю А.1 «Розбудова та модернізація транспортної інф-

раструктури); тематична ціль ПТС «Басейн Чорного моря» “Objective 2. Promote coordination of environmental protection and joint reduction of marine litter in the Black Sea Basin” співвідноситься з ціллю С.2 «Забезпечення екологічно сприятливих умов життя».

Варто зазначити, що існує розрив в індикаторах оцінки досягнення поставлених цілей. У СРР ці індикатори занадто загальні, представлені здебільшого макропоказниками. А у ПТС більшість індикаторів враховує транскордонну складову оцінки успішності реалізації програми. Нині неможливо оцінити те, якою мірою ці індикатори знайшли своє відображення в проєктах. Адже станом на кінець 2017 року відбір проєктів до фінансування фактично проведено тільки в межах ЕаРТС «Молдова – Україна 2014–2018».

Незважаючи на те, що програмні документи передбачають досить широке коло учасників (органи місцевої влади та самоврядування, неурядові та неприбуткові організації тощо), відповідно до вищезазначених перших результатів відбору, більшість переможців складають громадські організації та їх об'єднання. Відповідно, передбачена Бюджетним кодексом України, Законом України «Про транскордонне співробітництво» можливість співфінансування таких проєктів з бюджетних коштів поки що залишається недостатньо реалізованою.

Згідно з результатами аналізу узгодженості ПТС та СРР можна виділити такі перешкоди та можливості реалізації державної та місцевої політики розвитку регіону. Серед перешкод перш за все варто виділити недостатній рівень відображення транскордонної складової міжнародного співробітництва та існування євро регіону «Нижній Дунай», його потенціалу з точки зору реалізації СРР Одеської області. Незважаючи на законодавчо передбачений механізм фінансування проєктів як з іноземних джерел, так і з місцевих бюджетів, а також можливість занесення відповідних позицій до Бюджетів, на практиці таке бюджетне планування не реалізується. Особливої актуальності ці питання набувають для ОТГ, які мають потенціал до реалізації транскордонної складової свого розвитку, але не мають дієвого інструмента його реалізації за рахунок відповідних коштів. Водночас відсутні дієві інструменти оцінювання поступу Одеської області в активізації транскордонного співробітництва, зокрема СРР не передбачає використання індикаторів виконання Стратегії, які б відображали відповідну міждержавну взаємодію. Загалом це вказує на недостатньо сформовану інституційну підтримку участі Одеської області у ПТС. Не варто залишати поза увагою також наявність певних політико-адміністративних провалів, що ускладнюють повну реалізацію потенціалу україно-молдавських стосунків через Придністровський конфлікт та пов'язані з ним проблеми.

Проте конкретизовані пріоритети ПТС, учасницею яких є Одеська область, здебільшого корелюють зі стратегічними пріоритетами СРР області, що створює додаткові можливості реалізації місцевої та державної політики розвитку регіону.

Отримання фінансування в межах ПТС може збільшити підтримку таких сфер, як освіта, культура, охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, розбудова

транспортної інфраструктури, підтримка громадського суспільства, реформа децентралізації, енергоефективність, розвиток депресивних територій, тобто тих сфер, які загалом зазвичай залишаються недофінансованими. Зрештою, це сприятиме зростанню рівня життя, зокрема за рахунок збільшення рівня зайнятості, покращення ділового клімату, використання більш ефективних технологій та технік в економіці регіону. Внаслідок цього варто очікувати досягнення таких операційних цілей СРР Одеської області, як, зокрема, впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку індустрії, створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу в індустрії, орієнтованість транспортної інфраструктури на обслуговування туристських потоків, розвиток сучасної високоякісної освіти та науки, підвищення якості та доступності медичних послуг, розвиток культури та збереження об'єктів культурної спадщини, реформування житлово-комунальної сфери та підвищення якості комунальних послуг, забезпечення екологічно сприятливих умов життя, формування активного бізнес-середовища.

Висновки. Ретельно проаналізувавши тексти програмних документів ПТС «Румунія – Україна 2014–2020», ЕаРТС «Молдова – Україна 2014–2020», ПТС «Басейн Чорного моря», а також текст СРР Одеської області, можемо виділити такі пріоритетні напрями транскордонного співробітництва, що становлять точки синергії як ПТС та СРР, так і поміж ПТС, учасницею яких є Одещина:

- інтеграція зусиль у напрямі розвитку сільських територій та співробітництва в агросфері;
- розвиток інтелектуального капіталу, зокрема за рахунок інтеграції системи освіти через здійснення спільних проєктів, провадження тренінгів, обмін досвідом, стимулювання співпраці молоді;
- провадження інноваційних проєктів, зокрема проєктів, спрямованих на енергозбереження;
- співробітництво у сфері культури, туризму (зокрема, сільського, еко-туризму, зеленого, культурного, історичного, бізнес-туризму), захисту навколишнього середовища;
- розвиток транспортної та телекомунікаційної інфраструктури;
- стимулювання підприємництва та налагодження бізнес-зв'язків між представниками різних країн, що знайде відображення в посиленні торговельно-економічного співробітництва.

Реалізація співробітництва в кожному з напрямів уможливує розвиток кластерів на території Одеської області, що може розглядатись як глибший ступінь інтеграції та синергії ПТС, механізм розвитку периферійних територій регіону, підвищення їх національної та міжнародної конкурентоспроможності.

Наступні дослідження у цій сфері можуть стосуватися питань розвитку транскордонних кластерів на території Одеської області та формування дієвого державно-приватного партнерства на її території.

Використання можливостей ПТС дасть змогу Одеській області постати в авангарді економічної євроінтеграції України, що визначено довгостроковим пріоритетом зовнішньої політики країни.

Список використаних джерел:

1. Снігир О., Гуцал С., Мітряєва С., Лендьял М. Ініціатива ЄС «Східне партнерство»: перспективи ефективної реалізації та можливості для України. Київ, 2011. 50 с. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Shidne_partn-ce670.pdf.
2. Україна в координатах східного партнерства 2017–2020. / Українська національна платформа Форуму громадянського суспільства Східного Партнерства. Київ, 2017. 90 с. URL: http://eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Report_Ukrainian.pdf.
3. Загрози безпеці України та інших країн регіону Східного партнерства й можливі відповіді на них: результати експертного опитування // East European Security Research Initiative. URL: http://eesri.org/wp-content/uploads/2018/01/2018-01_Ukraine-EaP-security_Expert-survey-EESRI_UKR.pdf.

4. Добржанська О. Результати імплементації ініціативи «Східне партнерство» Україною станом на кінець 2013 року. Науковий вісник Чернівецького університету. Історія. Політичні науки. Міжнародні відносини. 2014. Вип. 702–703. С. 114–119.
5. Літра Л., Порчхідзе І., Гроза Ю. Оновлення Східного партнерства: рекомендації для саміту Східного партнерства 2017 року. 2017. 10 с. URL: http://neweuropa.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Zapyska_Shidne_partnerstvo-2.pdf.
6. Анакіна Т. Особливості політики Східного партнерства у контексті європейської інтеграції України. Європейський Союз і Україна: особливості взаємовідносин на сучасному етапі. Харків: Оберіг, 2012. С. 48–61.
7. Сидорук Т. «Східне партнерство»: пропозиції і перспективи для держав Східної Європи та Південного Кавказу. Стратегічні пріоритети. 2010. № 3 (16). С. 47–52.
8. Ільницька У. «Східне партнерство» як вимір європейської політики сусідства та діалоговий рівень співробітництва України з ЄС. Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. 2014. Вип. 26. С. 113–120.
9. Фреяк А. Тенденції розвитку транскордонного співробітництва в контексті євроінтеграційного курсу України (на прикладі Чернівецької області в складі Євросоюзу «Верхній Прут»). Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2013. Вип. 112 (Ч. 2). С. 327–333.
10. Ільченко Н. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку євро регіонів Державне будівництво. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_37.
11. Кішак І., Богославська А., Корнева Н. Україна в системі транскордонного співробітництва. Молодий вчений. 2017. № 5 (45). URL: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2017/5/131.pdf>.
12. Реутов В. Транскордонне співробітництво регіонів України. Ефективна економіка. 2011. № 12.
13. Козюпа О. Теоретичні основи дослідження аспектів транскордонної співпраці як елементу європейської інтеграції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Політологія, Соціологія, Філософія. 2010. Вип. 14. С. 24–27.
14. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь // НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» / наук. редактор В. Кравців. Львів, 2016. 125 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
15. Тодоров І. Регіональний вимір ініціативи ЄС «Східне партнерство» в Україні. Чорноморський літопис. 2013. № 8. С. 38–42.
16. EaPTC Moldova – Ukraine – Joint Operational Program. URL: eaptc.eu/struct_file.php?id=131.
17. ENI CBC Black Sea Basin Joint Operational Program 2014–2020. URL: blacksea-cbc.net/wp-content/uploads/2015/12/ENI-CBC-Black-Sea-Basin-JOP-final.docx.
18. ENI CBC Romania – Ukraine Joint Operational Program 2014–2020. URL: <http://ro-ua.net/en/about-the-programme/overview.html>.
19. Стратегія соціального та економічного розвитку Одеської області на період до 2020 року. URL: <https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5b0287ef6892a.pdf>.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ПРОГРАММ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕС

Аннотация. В статье рассмотрены функционирование программ трансграничного сотрудничества ЕС и привлечение субъектов Одесской области к ним. В основу исследования положены операционные программы ЕС «Украина – Молдова – Румыния 2007–2013», «Бассейн Черного моря 2007–2013», «Украина – Молдова 2014–2018», «Украина – Румыния 2014–2020», «Бассейн Черного моря 2014–2020». Проанализированы результаты участия Одесской области в соответствующих операционных программах, соответствие целей программ стратегическим целям социально-экономического развития области. На основе проведенного исследования предоставлены рекомендации относительно приоритетных сфер трансграничного сотрудничества. Рекомендовано уделить внимание перспективе развития трансграничных кластеров в приоритетных сферах.

Ключевые слова: Восточное партнерство ЕС, трансграничное сотрудничество, международная экономическая интеграция, стратегическое развитие, проект.

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF ODESSA REGION UNDER EU PROGRAMS OF TRANS BORDER COOPERATION

Summary. The article deals with the functioning of EU cross-border cooperation programs and the involvement of subjects of the Odessa region to them. The research was based on the operational programs of the EU – Ukraine –Moldova – Romania 2007–2013, Black Sea Basin 2007–2013, Ukraine – Moldova 2014–2018, Ukraine – Romania 2014–2020, Black Sea Basin 2014–2020. The article analyzes the results of the participation of the Odessa region in the respective operational programs, the correspondence of the objectives of the programs to the strategic objectives of the socio-economic development of the region. Basing on the results of the research, the priority spheres of trans border cooperation are suggested. The specific attention should be paid to the formation of trans border clusters within the priority spheres.

Key words: EU Eastern Partnership, trans border co-operation, international economic integration, strategic development, project.

Король М. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Носа А. М.

*магістр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Korol' M. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

Nosa A. M.

*Master of the 5th year of study
of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті проаналізовано поняття транснаціонального банку як основного суб'єкта міжнародної банківської сфери, досліджено діяльність транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки, проаналізовано ефективність функціонування транснаціональних банків для світової економіки, розглянуто найбільші транснаціональні банки світу, а також їх роль у процесі глобалізації та транснаціоналізації світової економіки.

Ключові слова: транснаціональний банк, транснаціональний капітал, глобалізація, транснаціоналізація, міжнародна банківська сфера.

Вступ та постановка проблеми. Одними з найважливіших рис розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин у ХХ ст. є транснаціоналізація та глобалізація господарської діяльності в різних сферах, включаючи міжнародну банківську діяльність. Сьогодні національні банківські системи все більше інтегруються та взаємодіють між собою, що веде до зниження рівня відокремленої їх діяльності та підвищення рівня їх залежності від умов зовнішнього середовища й стану міжнародної банківської сфери загалом. Одним з напрямів взаємодії національних банківських систем є здійснення операцій через транснаціональні банки, які сьогодні стали одними з основних акторів на міжнародній арені, а також здійснюють масштабні фінансові операції як у країнах базування, так і за їхніми межами, тримають під своїм контролем валютні та фінансові зв'язки між державами й економічні процеси у країнах.

Таким чином, транснаціональні банки відіграють важливу роль у сучасній світовій економіці, є важливою складовою економічного життя як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансової глобалізації банківської системи та різних аспектів функціонування транснаціональних банків як основних суб'єктів міжнародної банківської сфери відображене в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених і науковців. Зокрема, до вітчизняних вчених, які активно досліджували особливості функціонування транснаціональних банків, можна віднести таких, як О. Дзюблюк, І. Гладій, Н. Горбенко, В. Новицький, М. Литвин, О. Барановський, В. Суплін. Серед зарубіжних вчених, які досліджували діяльність транснаціональних банків, варто відзначити таких, як Ж. Герар, Ч. Кіндлебергер, В. Ханкель, С. Хаймер, Г. Томпсон, Г. Перлмуттер, У. Бек, Дж. Маршал, Р. Ринутрот.

Невирішеними є питання впливу глобалізаційних процесів на банківські системи країн світу та дослідження ефективності функціонування транснаціональних банків загалом.

Метою роботи є аналіз діяльності транснаціональних банків як основних суб'єктів міжнародної банківської системи та дослідження ролі транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки. Для досягнення зазначеної мети поставлені такі завдання:

- 1) визначення поняття транснаціонального банку та його ролі у сучасній міжнародній банківській системі;
- 2) аналіз особливостей та ефективності функціонування транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки;
- 3) дослідження ролі та впливу транснаціональних банків в умовах динамічного розвитку міжнародних відносин.

Результати дослідження. Посилення позицій транснаціональних банків і зростання їх ролі в процесі консолідації банківського та промислового капіталу є одними з найбільш характерних рис сучасної світової економіки. Сьогодні відбувається швидка інтернаціоналізація грошово-кредитних ринків, поширюється активне використання інновацій та новітньої технологій у банківській сфері, що створило сприятливі умови для підвищення мобільності капіталів, як наслідок, виходу капіталу за межі національних держав, появи транснаціонального капіталу, який представлений насамперед транснаціональними компаніями та транснаціональними банками.

Транснаціональний банківський капітал є національним за походженням та міжнародним за сферою діяльності. Він одночасно виступає складовою національної економіки та важливим елементом функціонування світового господарства. Коли банківський капітал переходить

за національні межі, він зберігає національні особливості функціонування та водночас набуває рис банківського капіталу тієї держави, на території якої він починає діяти. Ці особливості виявляються в засобах дії, сферах діяльності, переважанні тих чи інших банківських послуг, специфіці організаційних структур [6, с. 243].

Відповідно, сьогодні головною організаційною формою транснаціонального банківського капіталу є транснаціональні банки, які є основними партнерами транснаціональних корпорацій у сфері міжнародного бізнесу.

Таким чином, транснаціональний банк є великим універсальним банком, що виконує посередницьку роль в обігу позичкового капіталу, має мережу закордонних підприємств, здійснює за підтримки держави контроль за валютними та кредитними операціями [6, с. 243].

Можна навіть сказати, що транснаціональні банки є різновидом транснаціональних корпорацій, що функціонують у міжнародній банківській сфері. Протягом періоду своєї діяльності транснаціональні банки поширили й відкрили свої філії майже в усіх країнах світу, здійснюють масштабні фінансові операції, що виходять за національні кордони країн, тримають під своїм контролем валютні та фінансові відносини, зв'язки між державами, включаючи економічні процеси всередині окремих країн.

Відповідно до Організації Об'єднаних Націй, транснаціональний банк – це великий універсальний банк, який досяг такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, що завдяки зрощенню з промисловим капіталом (ТНК) передбачає його реальну участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та кредитно-фінансових послуг.

У цьому контексті можна виділити основні характерні риси транснаціонального банку, зокрема панівне положення на світовому ринку позикових капіталів; наявність великої мережі іноземних підрозділів та філій, які акумулюють та оперативним чином перерозподіляють позичковий капітал; масштабний розмах активності у сфері міжнародного банківського капіталу; здійснення операцій з обслуговування переважно обміну капіталу, а не зовнішньої торгівлі.

Основною причиною зростання транснаціональних банків є концентрація та централізація національного капіталу, що стає поштовхом для прискорення обігу капіталу, сприяє збільшенню масштабів зовнішньої торгівлі, поширенню передових банківських технологій та науково-технічних досягнень, надходженню додаткових грошових ресурсів у країну, вирівнюванню платіжних балансів країн.

Отже, у своїй діяльності транснаціональні банки застосовують міжнародний підхід до формування й розвитку своєї транснаціональної мережі філій, відділень та представництв з єдиним центром прийняття рішень у країні базування головного банку [9, с. 187].

Оскільки сьогодні транснаціональні банки є головними партнерами транснаціональних корпорацій, однією з основних функцій їхньої діяльності є консультативне, фінансове та інформаційне обслуговування транснаціональних корпорацій усіх нефінансових секторів економіки у своїй країні та за кордоном. До інших функцій транснаціональних банків можна віднести кредитування держав, участь у фінансуванні діяльності міжнародних кредитно-фінансових організацій, обслуговування ринку євровалют, обслуговування ринку цінних паперів, фінансування іпотеки, інформаційний бізнес, розрахункове обслуговування населення тощо [6, с. 244].

Основоположним принципом і метою діяльності транснаціональних банків є мобілізація будь-яких коштів там, де це буде найбільш зручно й дешево, а також розміщення їх там, де використання цих коштів може принести найбільшу економічну вигоду [6, с. 245].

Ще із 70-х років ХХ ст. транснаціональні банки почали створювати мережі своїх підрозділів, якими вони охопили як країни з розвинутою економікою, так і країни, що розвиваються, а вже з кінця 80-х років ХХ ст. вони проникли через кордони країн колишньої соціалістичної співдружності.

В епоху, що характеризується технологічними змінами та різкими змінами у промисловості, невпинне зростання фінансових послуг на нових та розвинених ринках привело до того, що банківський бізнес став найбільш динамічним у світі.

У табл. 1 наведено 10 найбільших публічних компаній списку "Forbes Global 2000" у 2018 році, 7 корпорацій з яких є банками, а лише одна компанія ("Apple") є нефінансовою установою. Це свідчить про розростання банківського бізнесу в усьому світі та укрупнення банківських установ.

В процесі тривалої еволюції, глобалізації та транснаціоналізації банківського капіталу утворилась низка міжнародних фінансових центрів, а саме Нью-Йорк у США; Лондон (Великобританія), Париж (Франція), Цюрих (Швейцарія), Люксембург, Франкфурт-на-Майні (Німеччина) у Західній Європі; Токіо в Японії. Отже, у світі сформувались три головні фінансові регіони, в яких зосередились найбільші транснаціональні банки світу, а саме США, Західна Європа та Японія.

Таблиця 1

ТОП-10 найбільших публічних компаній світу у 2018 році

№	Назва компанії	Країна	Категорія (галузь)	Ринкова капіталізація (млрд. дол.)
1	Apple	США	Комп'ютерне обладнання	926,9
2	Berkshire Hathaway	США	Інвестиційні послуги	491,9
3	PMorgan Chase	Китай	Найбільші банки світу	387,7
4	Bank of America	США	Найбільші банки світу	313,5
5	ICBC	Китай	Найбільші банки світу	311,0
6	Wells Fargo	США	Найбільші банки світу	265,3
7	China Construction Bank	Китай	Найбільші банки світу	261,2
8	Agricultural Bank of China	Китай	Регіональні банки	184,1
9	Ping An Insurance Group	Китай	Багатогалузеве страхування	181,4
10	Bank of China	Китай	Найбільші банки світу	158,6

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1]

У табл. 2 містяться 10 найбільших транснаціональних банків світу за 2018 рік, і це виключно банки Китаю, Японії, США, Великобританії та Франції, аж 4 банки з цього рейтингу належать Китаю, що свідчить про динамічне зростання цієї країни як потужного та впливового фінансового центру світу.

Відповідно до статистичних даних Світового Банку серед 100 найбільших транснаціональних банків світу 18 належать Китаю, 12 – США, 8 – Японії, по 6 – Франції та Великобританії, по 5 – Канаді, Німеччині та Іспанії, по 4 – Австралії, Бразилії, Південній Кореї та Швеції (рис. 1).

На рис. 1 зображено дані про кількість банків країн серед ТОП-100 найбільших транснаціональних банків світу у 2018 році. Можна зробити висновок про те, що Китаю належить найбільша кількість транснаціональних банків у світі, що свідчить про зростання та динамічний розвиток китайської економіки та банківської сфери.

Щодо діяльності транснаціональних банків в Україні, то, беручи до уваги нестабільність та ризикованість української банківської сфери, можемо сказати, що їх діяльність у нашій державі обмежується переважно відкриттям транснаціональними банками відділень у вигляді представництв.

Відсутність в Україні власних потужних ТНК і ТНБ значно послаблює її позиції на міжнародній фінансовій арені та обмежує конкурентоспроможність всієї еконо-

міки. Проте останнім часом банки з іноземним капіталом поступово розширюють свою присутність на українському ринку. До найбільших світових банків, які здійснюють свою діяльність в Україні шляхом створення дочірнього банку або часткової участі в капіталі українських банків, належать “Reiffeisenbank”, “ING Bank”, “Calyon Bank”, “HVB Bank”, “Citigroup” тощо. Також варто відзначити, що іноземні банки також ведуть переговори з провідними українськими банками щодо можливості їх придбання.

Відповідно до рейтингу “Forbes” в Україні за 2017 рік до найбільших іноземних банків в Україні належать “SEB Group”, “Deutsche Bank”, “Credit Agricole Group”, “BNP Paribas”, а також “Citigroup” (табл. 3).

Негативний вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи України виявляється через високий ризик залежності від світових системних фінансових криз, тому банківська система України сьогодні належним чином не виконує функцію фінансового забезпечення сталого економічного розвитку. Характерними для нього є зменшення обсягів надання фінансових послуг (особливо обсягів кредитування бізнесу й населення); брак довгострокових фінансових ресурсів; низький рівень розвитку й низька прозорість фондового ринку [5, с. 267].

З огляду на той факт, що банківська система України є недостатньо потужною, щоб витримувати конкуренцію

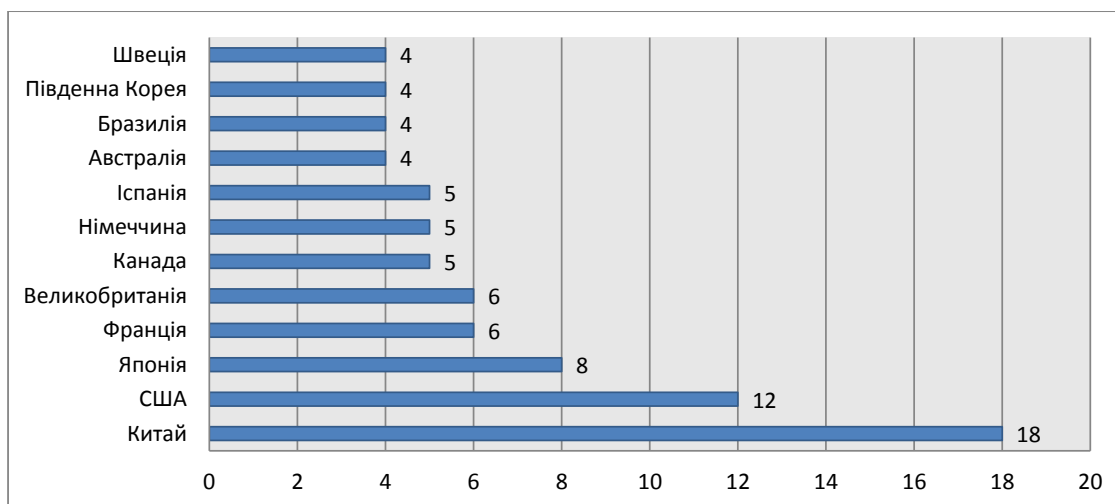


Рис. 1. Кількість банків країн серед ТОП-100 найбільших транснаціональних банків світу у 2018 році

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [7]

Таблиця 2

Рейтинг найбільших транснаціональних банків світу за 2018 рік

Місце в рейтингу	Назва банку	Країна	Сукупні активи (млрд. дол.)
1	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Китай	3 473
2	China Construction Bank Corporation	Китай	3 016
3	Agricultural Bank of China	Китай	2 815
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	2 626
5	Bank of China LTD	Китай	2 611
6	JPMorgan Chase	США	2 500
7	HSBC Holdings PLC	Великобританія	2 374
8	BNP Paribas	Франція	2 189
9	Bank of America (BoA)	США	2 187
10	Wells Fargo	США	1 930

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [2]

Рейтинг іноземних банків, що функціонують в Україні, за 2017 рік

№	Назва міжнародної банківської групи	Країна походження	Назва дочірнього банку в Україні	Активи міжнародної банківської групи, млн. євро
1	BNP Paribas	Франція	Укрсиббанк	2 077 759
2	Credit Agricole	Франція	Креді Агріколь Банк	1 762 763
3	Deutsche Bank	Німеччина	Дойче Банк ДБУ	1 708 703
4	Citigroup	США	Сітібанк	1 517 922
5	ING Group	Нідерланди	ІНГ Банк Україна	992 856
6	Unicredit	Італія	Укрсоцбанк	844 217
7	Intesa Sanpaolo	Італія	Правекс-банк	646 427
8	SEB	Швеція	СЕБ Корпоративний Банк	280 847
9	Raiffeisen INTL	Австрія	Райффайзен Банк Аваль	121 624
10	PKO Bank Polski	Польща	Кредобанк	58 135

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1]

іноземних банків, підвищення конкурентоздатності банківської системи України та національних банків, здатних ефективно співпрацювати з транснаціональними фінансово-банківськими групами, стає все більш важливим та актуальним [8, с. 259].

У цьому контексті можна зробити висновок про те, що основним фундаментальним принципом розвитку банківської системи України має стати підвищення її здатності забезпечувати та підтримувати сталий розвиток економіки України в умовах динамічної зміни світової економіки та глобалізації і транснаціоналізації господарського життя. Одним з найважливіших кроків на шляху до фінансової стійкості банківської системи України є розробка й реалізація державної стратегії щодо державних фінансових установ і банків, у яких держава стала основним власником у результаті рекапіталізації.

Також до основних напрямів зміцнення конкурентоздатності та розвитку банківської діяльності в Україні можна віднести укрупнення українських банків шляхом злиття та поглинання, підвищення рівня їх капіталізації та збільшення сукупних активів окремих банків і банківської системи загалом, участь банків в міжнародних банківських консорціумах, створення альянсів з транснаціональними банками, сприяння розвитку фінансово-промислових груп та реального сектору економіки за участю національних банків, переорієнтацію діяльності банків на міжнародний бізнес, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій банків за кордоном, посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникнення системних фінансових криз, збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданнями яких мають стати фінансування при-

оритетних державних проектів, збільшення їх капіталізації [8, с. 260].

Висновки. Підсумовуючи, можемо зробити висновок, що транснаціональні банки справді зайняли панівні позиції у світовій економіці, вони динамічним чином розвиваються в умовах глобалізації та транснаціоналізації господарського життя та міжнародної банківської сфери. Фактично транснаціональні банки є великими кредитно-фінансовими комплексами універсального типу, що були сформовані на основі міжнародної концентрації та централізації капіталу на базі великих комерційних банків розвинених країн світу шляхом інтеграції банківського та промислового капіталів. До найбільших транснаціональних банків світу у 2018 році віднесли "Industrial and Commercial Bank of China" (ICBC), "China Construction Bank Corporation", "Agricultural Bank of China", "Mitsubishi UFJ Financial Group", "Bank of China LTD", "JPMorgan Chase", "HSBC Holdings PLC", "BNP Paribas", "Bank of America" (BoA), "Wells Fargo".

Основними фінансовими центрами, в яких зосереджені найбільші транснаціональні банки світу, є США, Китай, Японія та Західна Європа.

Щодо банківської системи України, то сьогодні вона не здатна витримувати конкуренцію іноземних банків, тому іноземні транснаціональні банки відкривають відділення в нашій державі у вигляді представництв та дочірніх банків.

Таким чином, основоположним напрямом розвитку банківської системи України має стати підвищення її конкурентоспроможності та здатності забезпечувати й підтримувати сталий розвиток економіки України в умовах динамічної зміни світової економіки, глобалізації та транснаціоналізації господарського життя.

Список використаних джерел:

1. Forbes Global 2000: The World's Largest Banks In 2018 And Why They Still Rule The World. 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/antoinegara/2018/06/06/forbes-global-2000-the-worlds-largest-banks/#87c622175a9e>.
2. TOP 20 Largest World Banks in 2018 by Total Assets. 2018. URL: <https://fxssi.com/top-20-largest-world-banks-in-current-year>.
3. World's Largest Banks 2018. 2018. URL: <https://www.relbanks.com/worlds-top-banks/market-cap>.
4. Зубець А., Гринкевич О., Богатирьова Є. Світова економіка: навчально-методичний комплекс для студентів економічних спеціальностей. Мінськ: МІУ, 2006. 365 с.
5. Кузнєцова Л., Коваленко В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи. Актуальні проблеми економіки. 2012. С. 264–271.
6. Мозговий О., Оболенська Т., Мусієць Т. Міжнародні фінанси: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 557 с.
7. Офіційний сайт Світового Банку. 2018. URL: <https://data.worldbank.org>.
8. Сагач О., Юденкова К. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в світі та Україні. Географія та туризм. 2014. С. 256–261.
9. Щекін Р., Поляков В. Мировая экономика и международные экономические отношения. Москва: Юрайт, 2014. 446 с.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье проанализировано понятие транснационального банка как основного субъекта международной банковской сферы, исследована деятельность транснациональных банков в условиях глобализации и транснационализации мировой экономики, проанализирована эффективность функционирования транснациональных банков для мировой экономики, рассмотрены крупнейшие транснациональные банки мира, а также их роль в процессе глобализации и транснационализации мировой экономики.

Ключевые слова: транснациональный банк, транснациональный капитал, глобализация, транснационализация, международная банковская сфера.

ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION AND TRANS NATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Summary. The paper is dedicated to the study of the concept of a transnational bank as the main subject of the international banking system. In this article the activity of transnational banks in the conditions of globalization and trans nationalization of the world economy is researched, the efficiency of functioning of transnational banks for the world economy is analyzed, the world largest transnational banks and their role in the process of globalization and trans nationalization of the world economy are researched in this article.

Key words: transnational bank, transnational capital, globalization, trans nationalization, international banking system.

УДК 339.13

Кривоконь О. Г.

*доктор історичних наук,
старший науковий співробітник,
професор кафедри автомобіле- і тракторобудування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Кривоконь М. О.

*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Kryvokon' O. G.

*Doctor of Historical Sciences, Senior Research Fellow,
Professor of the Department of Automobile and Tractor Engineering
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"*

Kryvokon' M. O.

*Assistant of the Department of Management
of Foreign Economic Affairs and Finance
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"*

МІСЦЕ ВІТЧИЗНЯНОГО АВІАБУДУВАННЯ В СЕГМЕНТІ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ЛІТАКІВ

Анотація. У статті здійснено аналіз світового ринку транспортних літаків. Проаналізовано попит на легкі транспортні літаки, окреслено місце та конкурентні переваги української авіатехніки. Визначено ринки збуту вітчизняних транспортних літаків, досліджено можливості стратегічного розвитку галузі.

Ключові слова: авіабудування, світовий ринок, транспортні літаки, попит, сегментація.

Вступ та постановка проблеми. Світове авіабудування нині функціонує в умовах високої конкуренції. Водночас відбувається монополізація ринків окремих країн гігантами авіаційної промисловості, такими як "Boeing" та "Airbus", що зумовлює використання вказаними авіавиробниками новітніх сучасних технологій.

Вітчизняне авіабудування поступається світовому не лише у технологіях, але й у темпах розвитку, оскільки Україна переживає затяжну політико-економічну кризу, що спричинило різке зменшення фінансування галузі. Зрозуміло, що такий стан речей перешкоджає розвитку цієї наукоємної галузі. Проте потенційна перспективність

авіабудування України зумовлюється не лише наявністю замкненого технологічного циклу виробництва та кваліфікованих кадрів, але й особливими експлуатаційними характеристиками вітчизняних літаків, які дають змогу використовувати їх у нестандартних умовах. До таких, що вважаються унікальними, переважно відносяться українські транспортні літаки.

Отже, актуальними науковими та практичними проблемами є визначення поточного стану ринків літаків вітчизняного виробництва та окреслення місця вітчизняного авіабудування у відповідному сегменті світового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції розвитку світового авіабудування висвітлено в роботах Дж. Венсвіна, Г. Вільямса, С. Вінстона, Г. Кривова, С.А. Моррісона, Ю. Приходько, А. Соколова та інших авторів. Проблеми та перспективи розвитку українського авіабудування розглянуто в роботах таких науковців, як О. Ареф'єва, С. Згурець, Р. Мнацаканов, В. Прохорова, О. Собкевич, А. Сухоруков, Д. Тюпа. Огляд ринку авіабудування проводиться також закордонними компаніями-виробниками літаків та дописувачами низки публіцистичних видань. Проте дослідженню місця вітчизняного авіабудування в контексті світового розвитку приділено недостатньо уваги у друкованих джерелах, що пояснюється, зокрема, динамічністю розвитку ринку, а також комерційною таємницею деяких компаній.

Метою роботи є здійснення аналітичного огляду світового ринку транспортних літаків, визначення місця вітчизняного авіабудування в ньому.

Результати дослідження. Сучасне авіабудування – потужна галузь світової економіки. Україна є однією з небагатьох країн світу, що має літаки власного виробництва [1]. Серед модельного ряду особливо виділяються транспортні літаки різної вантажопідйомності, а саме легкий Ан-74, середній Ан-178 та надважкий Ан-124 «Руслан».

Експерти в галузі авіаційних технологій та виробники літаків транспортної авіації не використовують єдиного підходу до класифікації повітряних суден [2]. Проте найбільшого поширення набула градація літаків за вантажопідйомністю та дальністю польоту. Літаки підрозділяються на три класи, такі як транспортні судна легкого типу (навантаження до 10 тон), середнього класу (навантаження до 40 тон), важкі (навантаження більше 40 тон), надважкі (навантаження понад 100 тон).

Нині у світі експлуатується близько 4 250 транспортних літаків (рис. 1), які переважно використовуються

у військових та гуманітарних місіях. З них більша частина, а саме близько 1 900 машин (44% парку), припадає на середні літаки марок Lockheed Martin C-130 (США), Ан-12 (Україна) і Transall C-160 (Франція, Німеччина). Легкі рампові машини складають 37% світового парку (близько 1 560 одиниць). Цей клас найрізноманітніший. У нього входять українські Ан-26, Ан-32 і Ан-72/74, іспанські EADS-CASA C-212, CN-235 і C-295, італійські Alenia G222 і C-27J, канадські Havilland Canada DHC-4 і DHC-5. Важких військово-транспортних літаків у світі близько 630 одиниць (15%). Вони представлені лише трьома моделями, такими як Іл-76/78, Lockheed Martin C-141 Starlifter і Boeing C-17 Globemaster. 160 рампових літаків (4%) у світі призначені для перевезення вантажів понад 100 тон. Надважкі машини представлені двома моделями, такими як Lockheed Martin C-5 Galaxy і Ан-124 «Руслан». Більше 50% перерахованих моделей світового парку вже не виробляється, але продовжує експлуатуватися.

У кожному з класів транспортних літаків реальні перспективи на ринку мають не більше двох-чотирьох моделей. Згідно з даними “Airbus’ Global Market Forecast” [4] у середньостроковій перспективі на ринку транспортних літаків збережеться тенденція зростання. У найближчі п'ять років обсяги продажів у світі складуть близько 600 машин, що еквівалентно 48 мільярдам доларів США. У структурі прогнозованого попиту в грошовому вимірі на продаж легких машин припадає близько 4,8 млрд., середніх – 17,3 млрд., а важких і надважких – більше 25,9 млрд., що обумовлено високою вартістю будівництва літаків подібного класу. За останні 5 років збільшився відсоток затребуваності конвертованих машин різних класів, становлячи 63%.

Відповідно до дослідження «Огляд ринку літаків 2017–2039» [5] передбачається, що глобальний ринок транспортних літаків матиме приріст у 4,71% в період з 2017 по 2027 роки, збільшившись до 60,3 млрд. дол. США у 2027 році. Сукупний ринок глобальних витрат на військово-транспортні літаки оцінюється у 846 млрд. дол. США протягом прогнозованого періоду. Очікується, що витрати на літаки будуть визначатись періодичними глобальними потрясіннями, внутрішніми та зовнішніми загрозами безпеки країн, програмами заміни повітряного флоту, стратегіями модернізації та територіальними суперечками по всьому світі.

Економічно розвинені країни, згідно з очікуваннями експертів [6; 7], готові інвестувати кошти в заміну старіючого флоту літаків. Наприклад, після воєн в Іраку й Афга-

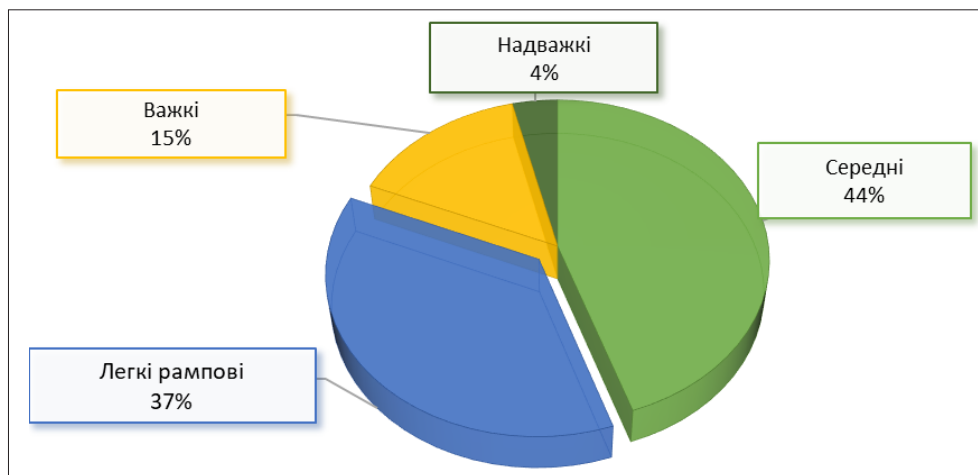


Рис. 1. Сегментація ринку транспортних літаків за класами [3]

ністані США та інші країни-союзники в Європі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Латинській Америці та на Близькому Сході залишилися зі зношеними та пошкодженими літаками, а також іншою військовою технікою. Це привело до потреби здійснення великомасштабних програм заміни та модернізації. Крім того, економіки країн на Близькому Сході і в Південно-Східній Азії мають тенденцію до збільшення оборонних витрат, що стане рушійною силою ринку (рис. 2).

Ринок легких транспортних літаків представлений турбогвинтовими літаками Alenia C-27J, Airbus CASA C-295 і Ан-32, виробництво якого припинено. Літак Ан-74 є єдиним турбореактивним літаком у сегменті легких транспортних літаків. Всього у світі літають 356 легких військово-транспортних літаків (рис. 3).

Alenia C-27J і Airbus CASA C-295 користуються стабільним попитом на ринку, активно розвиваються та модернізуються. Alenia C-27J виробляється в Канаді і частково США, експлуатується в країнах з високим впливом капіталу США. Airbus Military CASA C-295 з 2015 року складається в Індії та Індонезії, де проведено модернізацію та збільшено кількість варіантів використання.

Велике замовлення Alenia C-27J на 10 літаків зробила Австралія, 5 з них вже на озброєні, а на 5 очікується поставка в наступні 2 роки. Але є також невдалий досвід поширення літаків C-27J, який можна використовувати задля розвитку пропозиції Ан-74. Наприклад, країни

африканського континенту не отримали повністю замовлені літаки, а отже, їх попит незадоволений.

Аналіз джерел [3; 7] показав часте згадування Lockheed C-130 Hercules під час огляду ринку легких транспортних літаків. США на внутрішньому ринку та для виконання місій за кордоном вважають за краще використовувати Lockheed C-130 Hercules. Ці літаки входять в клас середніх військово-транспортних літаків, піднімаючи до 20 т вантажу, а використовуються найчастіше за неповного завантаження. На заміну цих машин зараз розробляється Embraer KC-390, серійний випуск якого призначено на жовтень 2018 року. Популярність C-130 дуже висока, що відкриває можливість пропозиції країнам-експлуатантам вітчизняних літаків (зокрема, Ан-74 як легшої моделі).

Узагальнивши країни та регіони попиту на транспортні літаки, ми виділили три види цільових ринків збуту вітчизняних літаків, а саме пріоритетні, перспективні та можливі, за такими критеріями класифікації:

- попит;
- світові тенденції;
- наслідування (прихильність до окремої марки);
- наявність і ступінь впливу конкурентів.

Пріоритетними ринками є країни, в яких є досвід використання літаків бренду «Антонов» (високий рівень наслідування), актуальними є легкі літаки короткого зльоту-посадки з можливістю експлуатації на слабо облад-

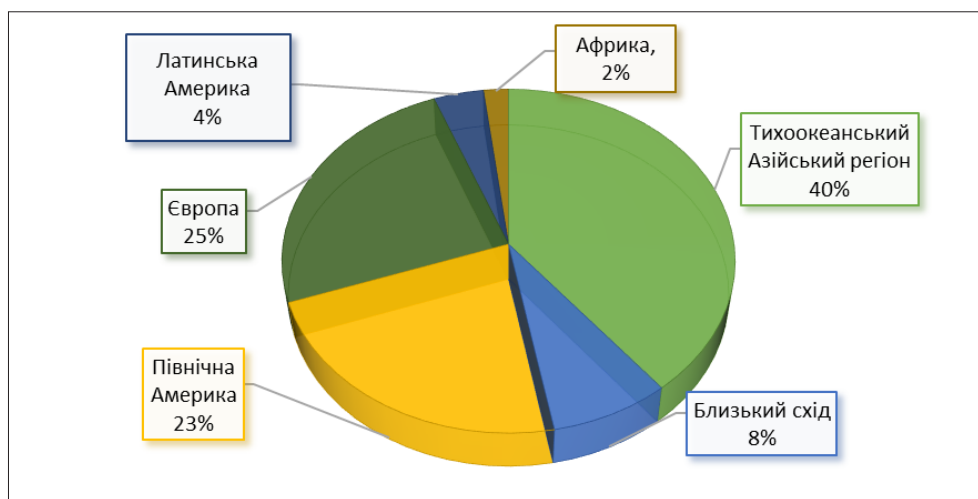


Рис. 2. Сегментація попиту на транспортні літаки [3]

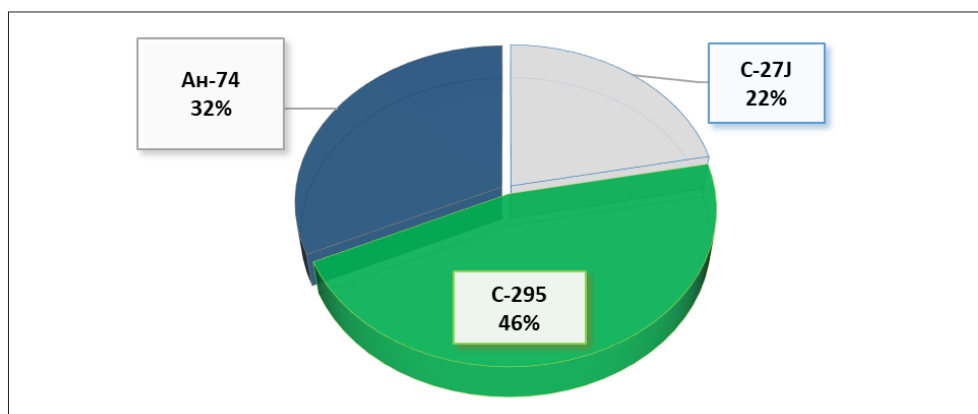


Рис. 3. Частка світового ринку в сегменті легких транспортних літаків [3]

наних аеродромах, а також відносно низька насиченість пропозицій. У середньостроковій і короткостроковій перспективі український виробник має сенс орієнтуватися саме на ринки цих регіонів. За відсутності модернізації в поточному стані літаки марки Ан можуть зацікавити ці ринки. Пріоритетні ринки включають країни Африки, СНД і Прибалтики, а також Південно-Східної Азії.

Перспективні ринки є важливими для просування вітчизняної авіатехніки, оскільки в цих регіонах існує потреба в транспортних літаках, яка не задоволена повною мірою конкурентами. Ці ринки представлені переважно країнами зі складними кліматичними умовами (крайня північ, пустельна й гориста місцевість), в яких конкурентні переваги українських літаків як «літаючого позашляховика» мають велике значення. Потенціал цих регіонів для освоєння ще не розкрито. Для пропозиції літаків цих ринків необхідна модернізація, перш за все виконання стандартів НАТО. До перспективних ринків належать країни Південної Америки, Канади, Норвегія і Данія (з Гренландією), країни Східної Європи та Близького Сходу. Сюди також віднесено Росію, оскільки за поточної політичної ситуації ринок державних структур цієї країни закритий, але залишається можливість працювати з приватними підприємствами.

Можливі ринки – це ті, на які мають високий вплив конкуренти, але теоретично вони нас цікавлять через свій великий обсяг та високу платоспроможність (США, Австралія, Індія, Індонезія, Західна Європа).

Для характеристики зазначених цільових видів ринків використано PEST-аналіз, тобто аналіз політичних, еконо-

мічних, соціально-культурних і технологічних чинників, оцінювання яких дає змогу визначити ризики й можливості ринку.

Таким чином, для вітчизняних літаків ризиками є можливі обмеження на імпорт, середній ступінь глобалізації та відкритості економік. Решта ж факторів сприятливо впливають на співпрацю з огляду на специфіку товару.

Під час формування ціни на літак враховується не тільки компоновка, але й додаткові послуги, які оплачуються окремо. Виробники вважають за краще включати у вартість ціну базового літака, тоді як особливості салону або інші роботи за погодженням із замовником будуть розраховуватися додатково [9].

Динаміка базової ціни залежить від обсягу виробництва, собівартості виробництва та ринкових чинників (курс валют, попит). Вітчизняним літакам складно конкурувати за ціною, тому навіть зараз ціна за нові немодернізовані літаки перевищує вартість конкурентів, а особливо у сегменті легких повітряних суден (рис. 4).

Таким чином, вітчизняне авіабудування посідає не останнє місце в контексті світової промисловості, оскільки українські літаки мають низку особливостей, які дають змогу конкурувати на ринку транспортної авіації.

Зокрема, літаки Ан-74 (легкий) та Ан-124 (надважкий) не мають прямих конкурентів на ринку транспортної авіації. Більшість вітчизняних повітряних суден конструювалася з можливістю виконувати укорочений зліт-посадку та автономним чином експлуатуватися на слабо обладнаних аеродромах, будь-яких повітряних трасах, в будь-який час року й доби, за простих і складних метеоумов. Це дає

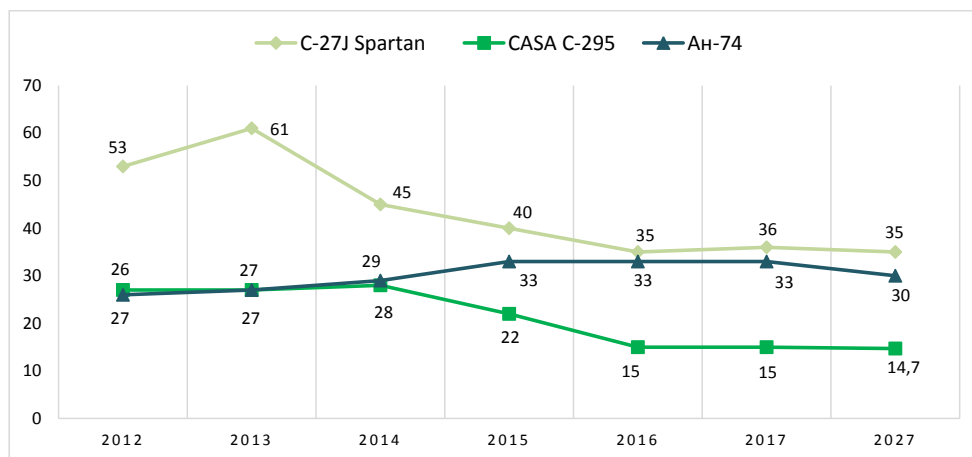


Рис. 4. Динаміка цін на легкі транспортні літаки, млн. дол. США [3]

Таблиця 1

PEST-аналіз пріоритетних ринків

Політичні чинники	Оцінка	Економічні чинники	Оцінка
Бюрократизація та рівень корупції	Висока	Ступінь глобалізації та відкритість економіки	Середня
Ймовірність розвитку військових дій	Висока	Рівень розвитку банківської сфери	Низька
Стійкість політичної влади та наявного уряду	Середня	Темпи зростання економіки	Низька
Кількісні та якісні обмеження на імпорт, торговельна політика	Середня	Рівень кредитно-грошової та податково-бюджетної політики	Низька
Соціально-культурні чинники	Оцінка	Технологічні чинники	Оцінка
Схвальне ставлення до імпорту товарів і послуг	Висока	Доступ до новітніх технологій	Низька
Темпи зростання населення	Висока	Рівень інновацій та технологічного розвитку	Низька
Вимоги до якості продукції та рівню сервісу	Низька	Витрати на дослідження та розроблення	Низька



Рис. 5. Стратегічні ініціативи розвитку вітчизняного авіабудування відповідно до ринкових вимог

змогу мати переваги над конкурентами та забезпечувати наявність попиту на вітчизняну авіатехніку.

Проте українське авіабудування в останнє десятиріччя не мало можливостей розвитку, отже, не модернізувало свої найкращі моделі відповідно до потреб ринку [10]. У зв'язку з цим виникає необхідність формування стратегії розвитку відповідно до ринкового середовища задля збереження однієї з ключових ролей у світовому авіабудуванні (рис. 5).

Висновки. Вітчизняне авіабудування за час свого існування мало неабиякий вплив на формування світової галузі загалом. Проте з часом Україна втратила лідируючі позиції, поступившись виробникам з розвинених країн Європи та Америки [11]. Українські літаки є затребуваними на світовому ринку авіатехніки завдяки своїм унікальним характеристикам. Тому для забезпечення розвитку цієї галузі та збереження визначного місця України як виробника літаків необхідні не лише державна підтримка та значні інвестиції, але й політична воля на збереження національного надбання.

Список використаних джерел:

1. Згурець С. Крила України. Український журнал. 2011. № 9. С. 20–22.
2. Толкачев С., Деревянко И. Мировой рынок гражданского авиастроения: конец дуополии. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/190443>.
3. Airfleets aviation database. URL: <https://www.airfleets.net>.
4. Airbus' Global Market Forecast. URL: <http://www.airbus.com/company/market/forecast>.
5. Обзор рынка 2017–2039 гг. URL: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f3/9f381b3b71c64fc49e94e91076549c2d.pdf>.
6. Сухоруков А., Олейников О. Активізація економічного розвитку авіаційної галузі України. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2006. № 5. С. 133–140.
7. Ареф'єва О., Капаруліна І. Українське авіабудування: напрями трансформації. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 3–8.
8. Тюпа Д. Конкуреноспроможність авіаційної промисловості України на ринках країн, що розвиваються в умовах глобальної конкуренції. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 90–95.
9. Литвиненко Л. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку авіаційної галузі України. URL: http://www.nbu.gov.ua/ejournals/pspe/2011_4/Letvinenko_411.htm.
10. Собкевич О., Белашов С. Щодо інструментів нарощування експортного потенціалу авіабудівної галузі України: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/374>.
11. Прохорова В. Системна криза авіабудівної галузі України та фактори, що її обумовлюють. Вестник Национального технического университета «ХПИ»: сб. научн. тр. Харьков: НТУ «ХПИ», 2001. С. 27–33.

МЕСТО ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВИАСТРОЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ МИРОВОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ САМОЛЕТОВ

Аннотация. В статье осуществлен анализ мирового рынка транспортных самолетов. Проанализирован спрос на легкие транспортные самолеты, обозначены место и конкурентные преимущества украинской авиатехники. Определены рынки сбыта отечественных транспортных самолетов, исследованы возможности стратегического развития отрасли.

Ключевые слова: авиастроение, мировой рынок, транспортные самолеты, спрос, сегментация.

PLACE OF DOMESTIC AVIATION IN THE SEGMENT OF THE WORLD MARKET OF TRANSPORT AIRCRAFTS

Summary. The article analyzes the world market of transport aircraft construction. The demand for light aircrafts is analyzed, as well as the competitive advantages of Ukrainian aviation are outlined. The markets of domestic transport aircraft are determined, as well as the possibilities of strategic development of the industry are investigated.

Key words: aircraft industry, world market, transport aircraft, demand, segmentation.

Кузьома В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Миколаївського національного аграрного університету*

Павлюк С. І.

*асистент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету*

Волинська О. Л.

*магістрант
Миколаївського національного аграрного університету*

Kuz'oma V. V.

*Ph.D. Candidate in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Mykolaiv National Agrarian University, Ukraine*

Pavl'uk S. I.

*Assistant of the Department of Production
Organization and Innovative Activities
Mykolaiv National Agrarian University, Ukraine*

Volyns'ka O. L.

*Master Student,
Mykolaiv National Agrarian University, Ukraine*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті досліджено значення ресурсного потенціалу для соціально-економічного розвитку сільських територій. Проаналізовано сучасний стан ресурсного потенціалу з економічним надбанням сільських територій Миколаївської області. Запропоновано основні пріоритетні напрями підвищення ефективності їх ресурсного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, сільська територія, ресурсний потенціал, соціально-економічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Сільська територія у сучасному розумінні є складною та багатофункціональною системою, здатною до самоорганізації, яка об'єднує природно-географічні та виробничо-господарські зони адміністративно-територіальних утворень у сільській місцевості. Вона характеризується сукупністю особливостей, зокрема площею земельних угідь, на яких вона розміщена; кількістю тих, хто проживає, і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей; обсягами виробництва; розвитком соціальної та виробничої інфраструктури; формою зайнятості тих, хто проживає на ній [1, с. 97].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ресурсного потенціалу сільських територій та його ефективного використання ґрунтовно досліджені в наукових працях О.М. Бородіної, А.Є. Величко, О.М. Вишневської, В.С. Дієсперова, О.Ю. Єрмакова, Ю.О. Лупенка, Р.Б. Магковського, М.К. Орлатого, І.В. Прокopi та інших вчених.

Метою роботи є аналіз сучасного стану та формування ресурсного потенціалу сільських територій Миколаївської області.

Результати дослідження. Поняття «потенціал» (від лат. "potential" – «сила»), згідно з економічним словником, – можливість, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [2, с. 430]. У Тлумачному словнику української мови поняття «потенціал» розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якійсь галузі, ділянці, сфері; запас чогось або приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за

певних умов [3]. Тобто потенціал – це вираз сукупності доступних ресурсів, що можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, особистих потреб населення), досягнення та здійснення певної мети, дії.

Під ресурсами, які формують потенціал, розуміються не тільки природні, але й будь-які засоби, що є наявними (доступними) та можуть бути залучені, використані чи перероблені у певному процесі для досягнення встановленої мети. Якщо говорити про сільські території, то такою метою є забезпечення підвищення соціально-економічних показників їх розвитку. Такими показниками можуть бути, наприклад, збільшення обсягів виробництва продукції та надання послуг, покращення стану інфраструктурного забезпечення, підвищення якості життя, доходів та зайнятості сільського населення, зростання соціальних стандартів, позитивні демографічні тенденції, активізація підприємницької, інвестиційної та інноваційної діяльності тощо.

Отже, потенціалом розвитку сільських територій є наявні та доступні ресурси (природні та трудові ресурси, технічні засоби та об'єкти, фінансові ресурси, технології, наукові розробки та інновації, інформація тощо), використання яких може привести до підвищення кількісних та покращення якісних показників, що стануть відображенням соціально-економічного зростання на цих територіях.

Як відомо, Україна володіє третиною світового запасу найпродуктивніших земель, тобто чорноземів, більше 60% яких зайнято сільськогосподарськими угіддями, що

створює сприятливі передумови для виробництва сільськогосподарської продукції.

Розглянемо розподіл земельних ресурсів у Миколаївській області, представлених у табл. 1. Як видно з наведених даних, загальна земельна площа в області складає 2 458,5 тис. га. Найбільшу її частку займають сільськогосподарські угіддя, які здебільшого перебувають у розпорядженні недержавних сільськогосподарських підприємств. Суттєвою частиною сільгоспугідь володіють громадяни. Відзначимо також, що дуже мала площа в регіоні відведена під сіножаті та пасовища. Це негативно впливає на розвиток тваринництва.

Протягом останніх років відбулися значні зміни в характері використання земельних ресурсів сільських територій Миколаївської області. Особливо це стосується посівних площ окремих сільськогосподарських культур (табл. 2).

Наведені в табл. 2 дані свідчать про те, що в останні роки спостерігається значне збільшення посівних площ зернових і зернобобових культур та соняшнику, по інших культурах площі зменшуються. Особливо суттєве скорочення посівних площ у 2016 році порівняно з 2000 роком відбулося по кормових культурах, що позначається на розвитку тваринництва (табл. 3).

Як бачимо, у динаміці по досліджених нами роках відсутня чітка тенденція у зміні поголів'я худоби та птиці, остання коливалась по роках. Так, у 2016 році порівняно з 2000 роком значно скоротилось поголів'я ВРХ, а саме на 43,7%, причому майже 46% від загальної кількості ВРХ припало на поголів'я корів. Станом на 1 січня 2017 року поголів'я свиней склало 99,9 тис. гол., що на 27,0% менше

за відповідний показник 2000 року. Незважаючи на негативні тенденції, які склалися в галузі тваринництва, позитивним моментом є збільшення поголів'я вівець, кіз, птиці у 2016 році порівняно з 2000 роком на 32,5% та 6,9% відповідно.

Наведені в табл. 4 дані щодо частки поголів'я худоби та птиці господарств населення у загальній кількості поголів'я по всіх категоріях господарств у Миколаївській області свідчать про те, що у 2016 році порівняно з 2000 роком індекс зростання склав від 1,2 (свині) до 1,5 (ВРХ). Також відзначимо, що частка поголів'я худоби, що вирощувалось у господарствах населення, від загального поголів'я всіх категорій господарств була більшою за 50,0%. Коливання цього показника по роках таке: по ВРХ – від 58,3% у 2000 році до 87,7% у 2015 році; вівцях та козах – 87,6% у 2016 році проти 61,6 % у 2000 році.

Ефективність економічного розвитку сільських територій значною мірою залежить від ресурсів, вкладених в «людський фактор», без якого неможливо забезпечити їх поступальний розвиток. Трудовий потенціал (працездатне населення), що є здатним до розвитку, перетворює людину на найважливіший ресурс виробництва, бо продуктивність праці, мотивація та інноваційний потенціал людини визначають успіх стратегії підвищення матеріального добробуту населення, що проживає у сільській місцевості.

Відповідно до наведених у табл. 5 даних кількість мешканців сільських територій Миколаївської області у 2016 році порівняно з 2002 роком скоротилась на 61 609 осіб (або у 1,2 рази) за рахунок зменшення числа

Таблиця 1

Розподіл загальної земельної площі та сільськогосподарських угідь Миколаївської області між основними користувачами, тис. га

Роки	Землі сільськогосподарських підприємств		Землі громадян	Землі користувачів інших категорій	Усього
	державних	недержавних			
<i>Загальна земельна площа</i>					
2010	68,7	1 006,3	746,4	637,1	2 458,5
2014	60,8	937,4	808,5	651,8	2 458,5
2015	58,6	950,0	801,2	648,7	2 458,5
2016	58,6	950,0	801,2	648,7	2 458,5
<i>Сільськогосподарські угіддя, всього</i>					
2010	64,0	993,4	728,9	222,5	2 008,8
2014	56,5	926	791,3	232,4	2 006,2
2015	54,5	938,7	784,0	228,8	2 006,0
2016	54,5	938,7	784,0	228,8	2 006,0
<i>Зокрема, рілля</i>					
2010	56,3	940,3	645,9	55,7	1 698,2
2014	49,8	878,7	712,4	58,3	1 699,2
2015	47,9	891,4	707,5	52,4	1 699,2
2016	47,9	891,4	707,5	52,4	1 699,2
<i>Сіножаті</i>					
2010	–	0,8	0,6	2,6	4,0
2014	–	0,8	0,2	2,9	3,9
2015	–	0,8	0,1	3,0	3,9
2016	–	0,8	0,1	3,0	3,9
<i>Пасовища</i>					
2010	6,7	39,9	65,6	155,1	267,3
2014	5,9	34,4	61,4	162,6	264,3
2015	5,8	34,4	58,6	165,3	264,1
2016	5,8	34,4	58,6	165,3	264,1

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 2

Динаміка посівних площ окремих сільськогосподарських культур в Миколаївській області, тис. га

Роки	Зернові та зернобобові культури	Цукрові буряки (фабричні)	Соняшник	Картопля	Овочі відкритого ґрунту	Кормові культури
2000	718,5	14,0	247,2	26,5	22,9	216,8
2005	866,6	7,9	359,7	25,5	19,1	91,2
2010	916,9	0,5	400,4	19,7	19,0	56,5
2011	958,1	0,4	385,1	19,2	19,6	58,8
2012	836,4	1,4	477,0	19,4	20,6	68,9
2013	970,0	2,8	420,3	19,2	19,7	59,9
2014	947,9	1,3	454,0	18,4	19,4	53,7
2015	952,1	1,5	461,8	18,9	19,5	54,5
2016	835,8	3,6	548,6	19,0	19,3	62,6

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 3

Динаміка поголів'я худоби та птиці в Миколаївській області, тис. гол.

Худоба та птиця	Роки						2016 рік у відсотках до 2000 року
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	
Велика рогата худоба	249,4	180,6	141,4	132,4	135,1	140,4	56,3
зокрема, корови	144,7	115,1	92,4	82,3	79,9	77,8	53,8
Свині	136,8	140,2	166,9	129,1	114,6	99,9	73,0
Вівці та кози	42,5	41,0	48,7	52,9	54,0	56,3	132,5
Птиця	2 531,7	3 200,0	4 198,1	3 133,5	2 908,9	2 708,9	106,9
Бджоли, тис. сімей	156,8	149,8	153,4	168,0	168,2	–	–

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 4

Частка господарств населення у поголів'ї худоби та птиці у Миколаївській області, %

Худоба та птиця	Роки						Індекс 2016 року до 2000 року
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	
Велика рогата худоба	58,3	79,2	84,5	85,5	86,8	87,7	1,5
зокрема, корови	69,5	88,1	90,6	90,4	90,7	91,4	1,3
Свині	54,5	51,3	58,8	60,2	58,6	63,4	1,2
Вівці та кози	61,6	77,3	72,3	84,9	87,8	87,6	1,4
Птиця	81,1	71,1	48,7	71,2	74,9	72,1	0,9
Бджоли, тис. сімей	94,3	97,0	98,6	99,2	99,2	–	–

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

людей до працездатного, працездатного та пенсійного віку. Протягом 2002–2016 років їх кількість скоротилась на 20 814 (у 1,3 рази), 35 438 (у 1,1 рази) та 5 357 осіб (у 1,1 рази) відповідно.

Позитивним є те, що у 2016 році порівняно з 2002 роком зросла кількість дітей віком до 1–4 років на 650 осіб (3,6%), людей працездатного віку (25–29 років) на 1 104 осіб (3,8%), пенсіонерів віком 50–59 років на 8 157 осіб (18,7%).

Крім того, протягом досліджуваного періоду значно зменшилась кількість дітей віком 1–19 років на 31 846 осіб (майже на 27,6%). Зміни кількості населення сільської місцевості значно відображає структура в розрізі вікових груп. Так, найбільшу питому вагу складає працездатне населення вікових груп 25–29 (8,1%) і 30–34 років (7,1%), а також населення пенсійного віку понад 65 та 70 років (майже 11,0%).

Причинами старіння сільського населення є насамперед скорочення кількості економічно активного населення, різке падіння добробуту, що відчутно позначається на плануванні розвитку сім'ї, зниженні народжуваності тощо. Державні програми щодо створення умов для зростання народжуваності, які мають місце сьогодні, приве-

дуть до збільшення числа економічно активних осіб та їх питомої ваги у загальній структурі населення лише через тривалий період часу.

Технічний потенціал сільських територій – це сукупність наявного технічного забезпечення їх розвитку та видів економічної діяльності. Оскільки сьогодні найсуттєвіша частка в обсягах виробництва продукції належить сільському господарству, його технічне забезпечення має значний вплив на ефективність розвитку сільських територій. Наявний технічний потенціал сільського господарства перебуває на досить низькому рівні розвитку (табл. 6).

Аналіз наявності основних видів техніки у динаміці (табл. 6) свідчить про те, що протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до їх зменшення. Зокрема, у 2016 році порівняно з 2000 роком скоротилась загальна кількість тракторів у 1,69 разів, кукурудозбиральних комбайнів – у 5,49 разів, зернозбиральних – у 1,74 рази, кормозбиральних – у 1,94 рази, доільних установок та апаратів для доїння корів – у 4,49 разів. Позитивна тенденція до збільшення кількості техніки протягом 2000–2016 років відбулася тільки по картоплезбиральних комбайнах (збільшення склало 40%).

Таблиця 5

Розподіл постійного населення сільської місцевості Миколаївської області за віковими групами

Вікова група	Кількість сільського населення, осіб				Частка від усього населення, %			
	Роки				Роки			
	2002	2005	2010	2016	2002	2005	2010	2016
До 1 року	3 837	3 763	4 847	3 738	0,9	0,9	1,2	1,0
1–4	17 911	15 308	18 451	18 561	4,2	3,8	4,8	5,1
5–9	28 095	22 564	18 665	23 090	6,6	5,6	4,8	6,3
10–14	35 131	28 945	22 228	18 774	8,2	7,2	5,8	5,1
15–19	30 314	32 667	26 392	19 279	7,1	8,1	6,9	5,3
20–24	27 735	26 429	31 331	23 923	6,5	6,5	8,1	6,5
25–29	28 715	27 062	26 093	29 819	6,7	6,7	6,8	8,1
30–34	28 033	27 648	25 669	25 810	6,6	6,9	6,7	7,1
35–39	30 055	26 904	26 466	23 935	7,0	6,7	6,9	6,5
40–44	31 591	29 539	25 690	24 860	7,4	7,3	6,7	6,8
45–49	28 185	29 980	28 023	24 415	6,6	7,4	7,3	6,7
50–54	24 820	25 869	27 994	25 694	5,8	6,4	7,3	7,0
55–59	18 818	21 830	23 507	26 101	4,4	5,4	6,1	7,1
60–64	32 548	18 356	19 275	21 543	7,6	4,5	5,0	5,9
65–69	18 820	27 252	15 399	17 293	4,4	6,8	4,0	4,7
70 і старше	43 273	39 401	44 686	39 443	10,1	9,8	11,6	10,8
Із загальної кількості населення число людей до працездатного віку	84 977	77 269	69 327	64 163	19,9	19,1	18,0	17,5
Із загальної кількості населення число людей працездатного віку	280 817	229 419	223 323	245 379	65,6	56,9	58,1	67,0
Із загальної кількості населення число людей, які старші за працездатний вік	62 093	96 829	92 066	56 736	14,5	24,0	23,9	15,56

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 6

Наявність основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області, шт.

Види техніки	Роки					2016 рік у відсотках до 2010 року
	2000	2010	2014	2015	2016	
Трактори	11 741	6 470	6 538	6 573	6 945	59,1
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	–	3 667	3 640	3 652	3 770	
Комбайни:						
– зернозбиральні	2 516	1 345	1 258	1 292	1 449	57,6
– кукурудозбиральні	379	105	88	78	69	18,2
– кормозбиральні	319	244	178	174	164	51,4
– картоплезбиральні	15	3	–	18	21	140,0
Доїльні установки та апарати	836	160	178	175	186	22,2

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Основними причинами скорочення кількості основних видів техніки у користуванні сільськогосподарських підприємств є те, що наявна техніка вже вичерпала свій потенціал та потребує системного підходу до оновлення.

З точки зору можливостей розвитку економічних видів діяльності сільські території Миколаївської області володіють значним виробничим (виробничо-господарським, діяльністю у сфері суспільного виробництва, що має цінову визначеність) та туристично-рекреаційним потенціалом (сприятливі умови для розвитку міжнародного та внутрішньодержавного туризму, рекреації та оздоровлення населення).

Фактично виробничий потенціал формується на основі природних, трудових, технічних складових і є фактично найбільшій та виразом їх реалізації. Сільські території характеризуються потенціалом виробництва як сільськогосподарської, так і несільськогосподарської про-

дукції. Нині основна діяльність сконцентрована в аграрній сфері, де створюється сільськогосподарська продукція. Важливим показником, що відображає ефективність використання наявного потенціалу, є рівень врожайності сільгоспкультур (табл. 7).

Наведені в табл. 7 дані свідчать про те, що по досліджуваних 2000–2016 роках немає чіткої тенденції щодо збільшення чи зменшення урожайності по культурах. Найбільші рівні врожайності по зернових, цукрових буряках, картоплі та овочах досягнуті у 2016 році, по соняшнику, плодах та ягодах, винограду – у 2013 році, а найнижчі рівні врожайності зафіксовані у 2000 році.

Порівнюючи 2016 та 2000 роки, відзначимо, що врожайність усіх культур у звітному році була більшою. Поступове зростання рівнів урожайності основних сільськогосподарських культур протягом останніх 15 років пов'язане насамперед з використанням якісних посівних

Таблиця 7

Динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур у Миколаївській області, ц/га

Роки	Зернові культури	Цукрові буряки	Насіння соняшнику	Картопля	Овочі відкритого ґрунту	Плоди та ягоди	Виноград
2000	14,7	106,8	10,7	27,3	83,6	22,2	44,8
2005	20,8	193,4	12,0	83,6	141,3	52,8	70,5
2010	25,1	391,2	14,8	87,1	191,1	70,4	73,2
2011	28,4	516,1	16,6	111,6	246,7	88,0	111,8
2012	16,3	477,1	14,8	89,5	256,4	70,7	93,0
2013	29,4	517,7	21,5	109,9	240,7	96,1	114,7
2014	30,4	491,1	15,9	114,9	253,7	64,4	89,8
2015	30,5	572,4	19,7	103,8	248,6	71,9	87,5
2016	32,7	591,0	20,8	142,0	263,0	66,7	93,4

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 8

Обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у господарствах усіх категорій Миколаївської області

Вид продукції	Роки						Індекс 2016 року до 2000 року
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	
Зернові, тис. т	921,3	1763,4	2200,7	2864,0	2896,4	2725,5	2,96
Цукрові буряки, тис. т	130,4	145,5	18,5	65,6	85,4	210,4	1,61
Насіння соняшнику, тис. т	250,5	426,8	586,1	727,8	938,7	1162,3	4,64
Картопля, тис. т	72,5	213,1	171,0	211,8	196,1	268,4	3,7
Овочі, тис. т	174,1	266,7	354,1	492,2	483,0	500,9	2,88
Плоди та ягоди, тис. т	23,7	37,1	37,7	32,3	35,6	31,1	1,31
Виноград, тис. т	30,2	37,4	38,9	51,8	50,8	56,4	1,87
М'ясо, тис. т	49,3	27,6	28,7	36,2	32,6	31,0	0,63
Молоко, тис. т	346,8	432,3	364,0	369,3	343,8	341,6	0,99
Яйця, млн. шт.	164,2	313,7	572,7	500,0	284,1	271,5	1,65
Вовна, т	99	64	102	124	123	124	1,25

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Таблиця 9

Частка виробництва господарств населення у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції у Миколаївській області, %

Вид продукції	Роки						Індекс 2016 року до 2000 року
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	
Зернові	11,1	28,6	36,0	37,2	34,6	30,7	2,76
Цукрові буряки	1,2	3,6	–	–	–	–	–
Насіння соняшнику	5,9	26,6	25,1	14,2	22,3	23,1	3,91
Картопля	99,4	98,6	98,2	98,4	98,3	98,7	0,99
Овочі	72,9	75,4	55,9	43,6	47,7	44,9	0,61
Плоди та ягоди	56,5	56,3	66,7	76,4	71,1	73,0	1,29
Виноград	11,9	7,2	6,7	5,7	7,3	5,0	0,42
М'ясо	70,8	83,0	79,4	85,1	86,8	87,7	1,24
Молоко	73,7	90,5	92,0	89,7	89,0	88,2	1,20
Яйця	68,6	53,3	23,7	28,2	49,7	51,7	0,75
Вовна	24,2	65,6	76,5	84,7	87,8	91,9	3,80

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

матеріалів, новітньої сільгосптехніки та елементів передових прогресивних агротехнологій.

В Миколаївській області спостерігається зростання обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у господарствах усіх категорій (табл. 8).

Як видно з табл. 8, за останні роки основна увага сільськогосподарських виробників області приділялася збільшенню вирощування зернових, насіння соняшнику, овочів та картоплі. Значно зросло також виробництво плодів

та ягід, винограду, яєць і вовни. Але, незважаючи на позитивні тенденції у 2016 році порівняно з 2000 роком, відбулося суттєве скорочення виробництва м'яса та молока.

Нині господарства населення відіграють значну роль у розвитку виробничо-господарської діяльності на сільських територіях Миколаївської області (табл. 9).

Як бачимо, в динаміці більшість наведених показників мала тенденцію до збільшення. Винятками є лише овочі, виноград, картопля та виробництво яєць, по яких відбу-

лося скорочення, та виробництво цукрових буряків, які господарства населення взагалі перестали вирощувати з 2010 року.

Зміни в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції (збільшення чи скорочення) завжди позначаються на їх обсягах виробництва в розрахунку на одну особу населення (табл. 10).

Наведені в табл. 10 дані свідчать про те, що у 2016 році порівняно з 2000 роком майже всі показники мали тенденцію до зростання, окрім виробництва м'яса на одну особу. Зменшення цього показника пов'язане зі скороченням обсягів виробництва вказаного виду продукції.

Природно-ресурсний та історично-культурний потенціал Миколаївської області є одним з перспективних чинників розвитку системи санаторно-курортного лікування, туризму й відпочинку, орієнтованої як на внутрішнього,

так і на іноземного споживача. Завдяки вигідному фізико-географічному положенню Миколаївська область володіє значним рекреаційно-ресурсним та туристським потенціалом (рис. 1).

Основними природними рекреаційними ресурсами області є морські піщані пляжі довжиною більше 70 км, водосховища, джерела мінеральної води (із затвердженними запасами до 1 тис. куб. м), запаси лікувальних грязей (Тилігульський та Бейкушський лимани з геологічними запасами понад 2 млн. куб. м).

Нині в Миколаївській області налічується 74 об'єкти сільського (зеленого) туризму, які головним чином зосереджені у Березанському, Очаківському, Арбузинському, Веселинівському та Новоодеському районах області. Найбільшими з них є страусина ферма «Саванна» (с. Ставки Веселинівського району), страусина ферма «Кременів-

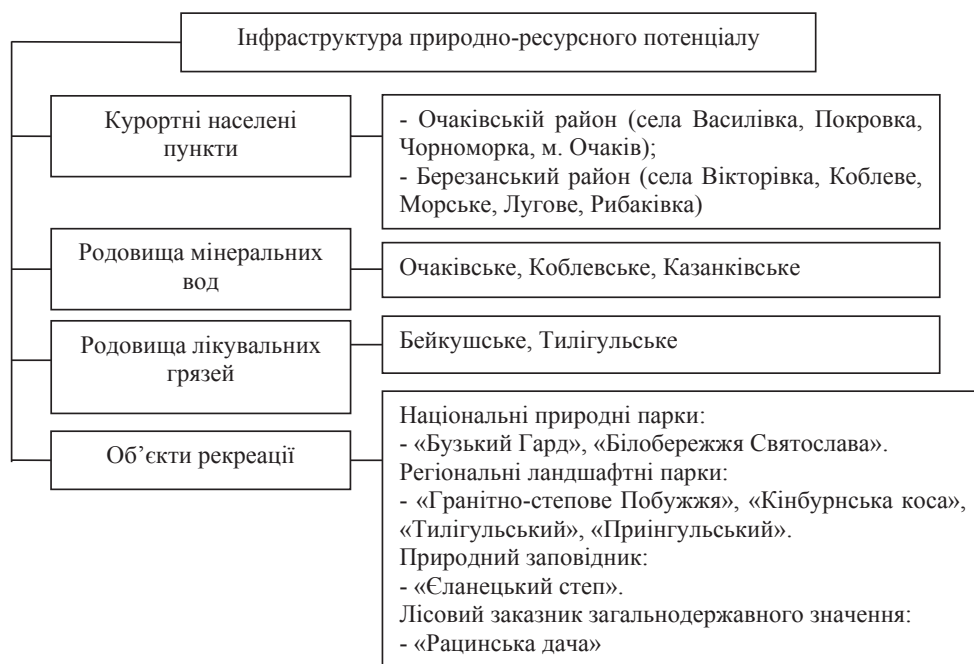


Рис. 1. Рекреаційно-ресурсний та туристський потенціал Миколаївської області

Джерело: авторська розробка

Таблиця 10

Виробництво продукції сільського господарства в Миколаївській області на одну особу

Показники	Роки						Індекс 2016 року до 2000 року
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	
Продукція сільського господарства, грн.	3 393	4 952	6 290	7 516	7 713	8 416	2,48
зокрема, продукція рослинництва	2 098	3 519	4 639	5 912	6 256	6 988	3,33
тваринництва	1 295	1 433	1 597	1 604	1 457	1 428	1,10
Окремі види продукції, кг							
Зернові	716	1 440	1 855	2 455	2 494	2 361	3,29
Цукрові буряки	101	119	16	56	73	182	1,80
Насіння соняшнику	195	349	494	624	808	1007	5,16
Картопля	56	174	144	182	169	233	4,16
Овочі	135	128	298	422	416	434	3,21
Плоди та ягоди	18	30	32	28	31	27	1,50
Виноград	23	31	33	44	44	49	2,13
М'ясо	38	23	24	31	28	27	0,71
Молоко	270	353	307	317	296	296	1,09
Яйця, шт.	128	256	483	429	245	235	1,83

Джерело: побудовано за даними джерела [4]

Склад природно-заповідного фонду Миколаївської області

Категорії територій та об'єктів	Станом на 1 січня 2017 року	
	Кількість, шт.	Площа, га
Природні заповідники	1	3 010,65
Біосферні заповідники	1	2 741,0
Національні природні парки	2	41 361,28
Регіональні ландшафтні парки	5	39 345,2
Заказники загальнодержавного значення	1	1 782,0
Заказники місцевого значення	54	10 657,92
Пам'ятки природи загальнодержавного значення	1	11,0
Пам'ятки природи місцевого значення	43	285,96
Заповідні урочища	13	3 656,7
Зоологічні парки загальнодержавного значення	1	18,48
Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення	1	28,0
Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва місцевого значення	19	186,3

Джерело: побудовано за даними джерела [5]

ський страус» (с. Кременівка Веселинівського району), PRIVAT-комплекс рибалки і відпочинку «Золота Підкова» (с. Кандибине Новоодеського району), розважальний центр «Козацька застава» (сmt. Костянтинівка Арбузинського району).

Станом на 1 січня 2017 року фактична площа природно-заповідного фонду Миколаївської області становить 75 487,74 га, з них 8 мають загальнодержавне значення, а відсоток заповідності становить 3,07% (табл. 11).

З метою забезпечення підтримки створення нових територій та об'єктів природно-заповідного фонду у 2016 році розроблено проекти створення об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення, а саме ландшафтних заказників «Новоодеські плавні» (Новоодеський, Миколаївський райони), «Нижньобузький» (Вознесенський район), «Лозноватка» (Баштанський район), орнітологічного заказника «Веселинівські плавні» (Веселинівський район).

Крім того, виготовлено відповідну землевпорядну документацію зі встановлення меж для п'яти об'єктів природно-заповідного фонду, а саме чотирьох ландшафтних заказників та пам'ятки природи (ландшафтний заказник «Кам'яно-Костуватський», ландшафтний заказник «Привільний», ландшафтний заказник «Новопетрівські плавні», ландшафтний заказник «Черталківський» та пам'ятка природи «Громоклійська круча»).

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що Миколаївська область має потужний природно-ресурсний потенціал, але через певні історичні та географічні осо-

бливості сучасний стан розвитку туристично-оздоровчих та рекреаційних комплексів регіону суттєво поступається іншим розвинутих районам країни. Проте за умови дотримання відповідних норм, правил та свідомості суспільства можна буде забезпечити використання природно-рекреаційного потенціалу регіону на сталій основі та забезпечити збереження ландшафтного та біологічного різноманіття Миколаївської області.

Слід відзначити, що для успішного соціально-економічного розвитку сільських територій в Миколаївській області створюються відповідні науковий, технологічний та інформаційний потенціал. Активне користування ним є важливим завданням усіх мешканців сільських територій.

Висновки. Отже, з огляду на проведене дослідження забезпечення ресурсним потенціалом сільських територій Миколаївської області та ефективності його використання слід відзначити, що останній є тією вихідною умовою, яка сприяє соціально-економічному розвитку сільських поселень як територіально-просторових систем. Запроваджена реформа децентралізації сприяє створенню підґрунтя для підвищення якості життєвого середовища сільського населення за рахунок розвитку громади. Отже, можливості більш ефективного використання ресурсного потенціалу вимагають забезпечення повноцінного відтворення всіх його складових, оскільки він є джерелом та засобом відтворення об'єднаних територіальних громад, а також відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки їх розвитку.

Список використаних джерел:

1. Орлатий М.К., Величко А.Є. Формування ресурсного потенціалу сільських територій Дніпропетровської області. Аспекти публічного управління. 2014. № 5–6 (7–8). С. 97–107.
2. Економічний словник. Київ: Поліграфкнига, 1973. 622 с.
3. Тлумачний словник української мови: електронна версія. URL: <http://sum.in.ua/s/selo>.
4. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2016 рік / за ред. П.Ф. Зацаринського. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2017. 490 с.
5. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Миколаївській області у 2016 році: електронна версія. URL: http://www.menr.gov.ua/docs/activity-dopovidi/regionalni/rehionalni-dopovidi-u-2016-rotsi/Mikolaevska_2016.pdf.
6. Єрмаков О.Ю. Ресурсний потенціал сільських територій та особливості його відтворення і використання в аграрній сфері. Науковий вісник НУБіП України. 2011. Вип. 163. Ч. 3. С. 133–141.
7. Вишневецька О.М. Ресурсний потенціал підприємств сільських територій. Миколаїв: Видавництво Ірини Гудим, 2009. 248 с.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье исследовано значение ресурсного потенциала для социально-экономического развития сельских территорий. Проанализировано современное состояние ресурсного потенциала с экономическим достоянием сельских территорий Николаевской области. Предложены основные приоритетные направления повышения эффективности их ресурсного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, сельская территория, ресурсный потенциал, социально-экономическое развитие.

FEATURES OF USE OF RESOURCE POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES: REGIONAL ASPECTS

Summary. The significance of resource potential for socio-economic development of rural territories is researched. The present state of resource potential with the economic property of rural areas of Mykolaiv region is analyzed. The main priority directions of increase of efficiency of their resource potential are offered.

Key words: potential, rural territory, resource potential, socio-economic development.

УДК 657.1.012

Лабунська С. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Собакар М. В.

*аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Labuns'ka S. V.

*Doctor of Sciences (Economics), Professor
Department of Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Sobakar M. V.

*Graduate Student
Department of Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА СЛАБКИМИ СИГНАЛАМИ

Анотація. У статті розглянуто сутність та переваги управління підприємством за слабкими сигналами. Обґрунтовано роль управлінського обліку в інформаційному забезпеченні функціонування цієї концепції управління. Досліджено способи групування слабких сигналів, запропоновано їх структуризацію за рівнями управління. Розглянуто модель виявлення слабких сигналів шляхом порівняльного аналізу. Надано рекомендації щодо розроблення облікової політики та формування плану рахунків для забезпечення збору, структуризації та відображення інформації про слабкі сигнали.

Ключові слова: управління підприємством, слабкі сигнали, управлінський облік, інформаційне забезпечення, облікова політика.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний розвиток національних економічних систем будь-якого рівня характеризується стохастичними слабо прогнозованими економічними процесами, які обумовлені зміною економічного вектору та загальної парадигми розвитку суб'єктів господарювання, загостренням конкурентної боротьби на наявних та нових ринках збуту. Це вимагає постійного аналізу діяльності бізнес-структур для розроблення заходів щодо пристосування до нових умов діяльності та забезпечення досягнення стратегічної мети бізнесу. Таким чином, вирішення проблеми формування та впровадження підсистеми збору та обробки первинної інформації про діяльність під-

приємства в межах системи управлінського обліку, яка б дала змогу оперативним чином реагувати на загрози та подразники зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, є нагальною потребою для більшості вітчизняних підприємств.

На думку авторів, саме впровадження управління за слабкими сигналами в системі менеджменту найбільш адекватно та ефективно здатне виконувати означені завдання, а загальна система бухгалтерського обліку у підсистемах як управлінського, так і фінансового обліку має бути спрямована на інформаційну підтримку обґрунтованості прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням концепції управління за слабкими сигналами займалися вітчизняні та іноземні учені, зокрема М.І. Копитко, Р.А. Руденський, О.Г. Мельник, М.С. Адамів, О.Є. Кузьмін, І. Ансофф, С.М. Тараненко, О.І. Цмоць, М.А. Дядюк, А.В. Мельник.

У роботах [3; 4; 7; 10] визначено позицію, згідно з якою управління за слабкими сигналами є інструментом досягнення конкурентних переваг, що забезпечує адаптацію до динамічних змін у середовищі функціонування. Проте методика побудови такої системи є недостатньо розвинутою, відсутній єдиний підхід до ідентифікації слабких сигналів та кількісного оцінювання їх впливу на результати діяльності підприємства. Так, у дослідженнях [4; 5; 10; 11] приділяється увага розробленню системи слабких сигналів, однак не наводиться їх вичерпний та систематизований перелік. Наприклад, О.І. Цмоць виокремлює економічні, соціально-культурні, політичні, виробничо-технологічні, ринкові, конкурентні та міжнародні групи слабких сигналів [11]. М.І. Копитко виділяє фінансову, кадрову, техніко-технологічну, інноваційну, виробничу, інформаційну, екологічну, силову, правову підсистеми сигналів внутрішнього середовища [5]. М.А. Дядюк стверджує, що підприємствам доцільно акцентувати увагу на слабкі сигнали із зовнішнього середовища та виділяє низку можливих таких сигналів [4]. С.М. Тараненко поділяє сигнали за сферами діяльності підприємства, а саме виробничою, технологічною, маркетинговою, логістичною, фінансовою [10].

Таким чином, проблеми структуризації слабких сигналів потребують подальшого узгодження задля розроблення заходів управлінського впливу в системі менеджменту підприємства, визначення принципів та підходів до побудови системи бухгалтерського обліку, яка була б здатна забезпечити інформаційну підтримку організації управління за слабкими сигналами.

Метою роботи є формування методики розпізнання, оцінювання, аналізування та прогнозування впливу слабких сигналів про відхилення від вибраного тренду розвитку підприємства на підставі вдосконалення та узгодження функціонування підсистем управлінського та фінансового обліку у загальній системі менеджменту підприємства.

Результати дослідження. Побудова ефективної системи менеджменту підприємства передбачає накопичення достатнього інформаційного ресурсу про зміни в його діяльності, який забезпечує наявність певного потенціалу суб'єкта господарювання як для запобігання негативних змін, так і для підтримки позитивних тенденцій. Зазначимо, що за сучасних умов впровадження комп'ютерних технологій, зростання та розширення інформаційного поля функціонування господарських суб'єктів багаторазово підвищується та набуває значущості такий компонент господарчого процесу, як інформаційний ресурс. Облікова підсистема загальної системи менеджменту підприємства є основою формування інформаційного ресурсу в інформаційному просторі підприємства, який характеризується наявністю різномірних сигналів.

Незважаючи на значущість використання інформаційного ресурсу в процесі діяльності підприємства, в системі фінансового обліку існує суттєва проблема ідентифікації та визнання останнього активом. Здебільшого інформаційний ресурс не може бути достеменно оцінений в підсистемі фінансового обліку, а отже, не визнається активом у фінансовій звітності підприємства [14]. Це потребує формування підсистеми управлінського обліку, яка б давала змогу розширити та ефективно структурувати пер-

вісні сигнали про господарчі процеси підприємства, здійснюючи облік та контроль за інформаційним ресурсом в системі менеджменту, навіть у тій його складовій, яка не може бути визнана активом у фінансовому обліку. На думку авторів, підсистема управлінського обліку є інформаційною основою розроблення та впровадження рішень за оперативним горизонтом управлінського впливу, що забезпечує застосування системи управління за слабкими сигналами шляхом накопичення структурованої, релевантної, своєчасної, повної та деталізованої інформації про результати господарської діяльності підприємства.

Зазначимо, що для виконання цього завдання на першій план виходять контрольна та аналітична функції підсистеми управлінського обліку як частини загальної системи менеджменту, що полягає в оперативному оцінюванні досягнення запланованих показників шляхом порівняльного аналізу як загалом по підприємству, так і за структурними підрозділами. Процес оброблення, систематизації та структуризації інформації задля формування інформаційного ресурсу, що використовується в процесі впровадження управлінських рішень за оперативним горизонтом впливу, подано на рис. 1.

Як представлено на рис. 1, сигнали зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства мають явний (сильні сигнали) та неявний (слабкі сигнали) характер.

Сильні сигнали є чіткими ознаками змін та відхилень від планових показників і можуть бути прогнозованими з досить високим ступенем ймовірності. Проте слабкі сигнали не є яскраво вираженими та попереджують про наявність недостатнього виконання або перевиконання плану, але важко розпізнаються та прогнозуються. Таким чином, основою управління за слабкими сигналами є виявлення та аналіз так званих слабких сигналів змін. Дослідження сутності поняття «слабкий сигнал» представлено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, більшістю науковців поняття слабких сигналів трактується лише з точки зору менеджменту як ранні ознаки наступаючої кризи. Але задля дослідження ролі управлінського обліку в процесі управління за слабкими сигналами автори вважають, що необхідно розглянути сутність слабких сигналів з точки зору обліку. Тому, узагальнюючи наявні визначення, пропонуємо розкрити сутність слабких сигналів як відхилення фактичних значень показників діяльності підприємства від їх планових або нормативних значень, що свідчить про потенційні зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, які є елементами превентивного управлінського впливу.

Дослідження використання слабких сигналів в управлінні підприємством ґрунтуються на працях американського економіста І. Ансоффа. Погляди авторів на сутність управління за слабкими сигналами розглянуто в табл. 2.

Узагальнюючи думки дослідників, можемо зазначити, що управління за слабкими сигналами трактується як стратегічний інструмент управління, що спрямований на раннє виявлення майбутніх перспектив та загроз, а не лише на адаптацію до змінених умов функціонування. Проте, на думку авторів, управління за слабкими сигналами відноситься до оперативного рівня впливу на діяльність підприємства у зв'язку зі спрямованістю цього типу управління на оптимізацію всіх показників (перш за все, витрат), мінімізацію відхилень фактичних результатів діяльності від планових. Управлінський вплив, що здійснюється в системі управління за слабкими сигналами, спрямований на досягнення стратегічних цілей, а не на зміну загальної стратегії та місії підприємства. Зміна останніх, на думку авторів, може здійснюватися під час стратегічного рівня управління в системі менеджменту та

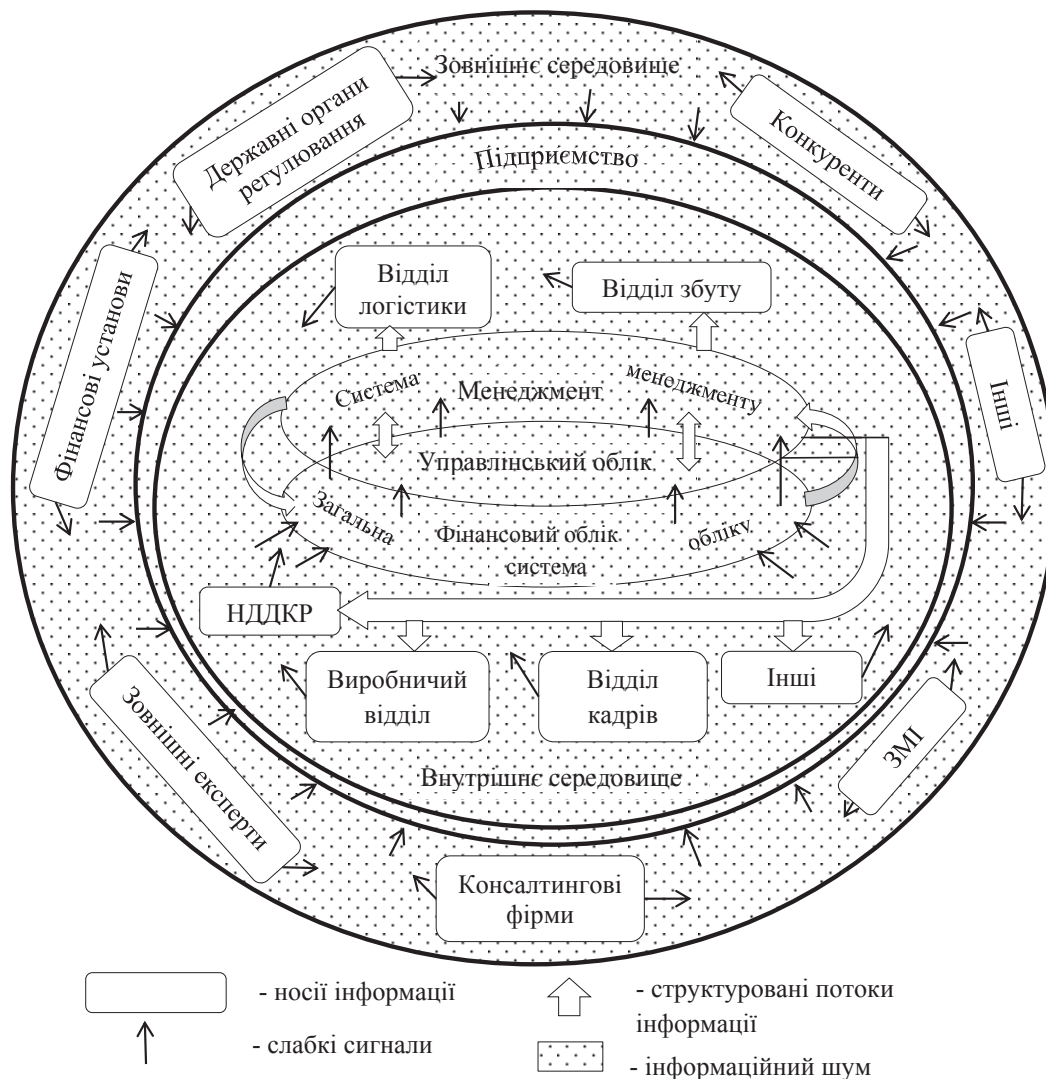


Рис. 1. Інформаційне забезпечення процесу управління на оперативному рівні

Таблиця 1

Дослідження сутності поняття «слабкі сигнали»

Автор	Визначення поняття
М.І. Копитко [5]	Слабкі сигнали – це початкові ознаки майбутніх змін у внутрішньому і/або зовнішньому середовищі, які свідчать про ймовірне настання та джерела негативних наслідків для суб’єкта господарювання.
І. Ансофф [1]	Слабкі сигнали можна позиціонувати як фактори, що зумовлюють необхідність пошуку ефективних механізмів адаптації підприємства до умов нестабільного середовища.
О.Г. Мельник [7]	Слабкі сигнали – це інформаційні повідомлення кількісно-якісного характеру, які вказують на початкові зміни тенденцій розвитку потенційних явищ або виникнення нових тенденцій у середовищі функціонування організації.
О.В. Стельмашенко [9]	Слабкі сигнали – ранні та неточні ознаки настання важливих подій, які з часом стають більш достовірним та перетворюються на сильні сигнали.
О.С. Кузьмін [6]	Слабкі сигнали – незавершені за змістом, недостатньо чіткі та зрозумілі повідомлення та дані, що потребують адекватного розпізнавання, оброблення та інтерпретації.
О.І. Цмоць [11]	Слабкі сигнали – ранні та неточні ознаки настання важливих подій, які з часом стають більш достовірним та перетворюються на сильні сигнали.
Т.М. Пахомова, В.В. Мошко [8]	Слабкі сигнали – первісна інформація про ранні ознаки дисбалансу в господарюючій системі підприємства, без урахування якої і без вжиття оперативних попереджувачих заходів якої підприємство з найбільшою очевидністю буде йти до стану банкрутства.
М.А. Дядюк [4]	Слабкі сигнали – це неповна інформація щодо можливих змін у зовнішньому середовищі, пов’язана з ранніми та неточними ознаками настання важливих подій.

виникає на підґрунті ретельного аналізу не тільки слабких, але й сильних сигналів.

На основі досліджень [1; 5; 9; 11] автори виділили основні принципи, дотримання яких є основою організації процесу управління за слабкими сигналами:

1) принцип систематичності (постійне вжиття заходів з виявлення слабких сигналів);

2) принцип цілеспрямованості (спрямованість на сприяння досягненню стратегічних цілей підприємства завдяки управлінським рішенням на оперативному та тактичному рівнях управління);

3) принцип комплексності (формування комплексу альтернатив з метою недопущення переростання слабких сигналів у сильні);

4) принцип відкритості (наявність взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства);

5) принцип адаптивності до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ;

6) принцип адекватності (прийняття управлінських рішень відповідно до виявлених слабких сигналів та прогнозованих наслідків їхнього впливу);

7) принцип пріоритетності сигналів за силою впливу та швидкістю реагування;

8) принцип здатності до моніторингу;

9) принцип узгодженості, що передбачає використання однорідних показників та наявність джерел, які є носіями інформації для їх (показників) розрахунку.

Зазначимо, що, на нашу думку, ефективність застосування управління за слабкими сигналами в системі менеджменту підприємства перш за все базується на прискоренні прийняття рішень за оперативним горизонтом впливу порівняно зі звичайним процесом розроблення управлінських рішень (рис. 2). Проте такі переваги в управлінні можливі лише за умов сформованості чіткої системи збору інформації, тобто системи бухгалтерського обліку, яка ґрунтується на запитах системи менеджменту.

Так, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришина, М.Є. Адамів у своїх дослідженнях [7] виявили, що основними проблемами під час впровадження та використання управління за слабкими сигналами є відсутність уніфікованої, зрозумілої та доступної послідовності дослідження слабких сигналів середовища функціонування, складність і трудомісткість використання наявних методів дослідження слабких сигналів середовища функціонування, складність оброблення слабких сигналів середовища функціонування, складність отримання інформації про слабкі сигнали.

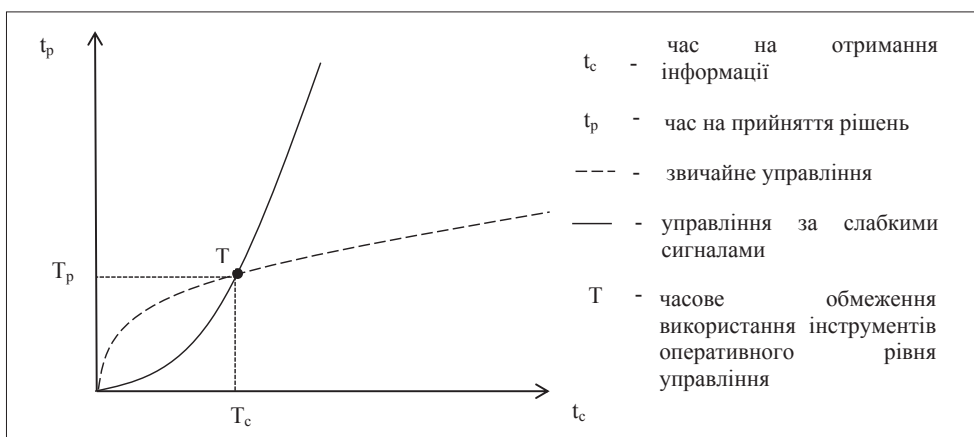


Рис. 2. Модель управління за слабкими сигналами

Таблиця 2

Дослідження сутності управління за слабкими сигналами

Автор	Визначення поняття «управління за слабкими сигналами»	Переваги управління за слабкими сигналами
І.М. Білецька [2]	Управління, за якого фірма повинна вміти відчувати зміни, які не настали, але перебувають у стадії зародження.	Випередження конкурентів у більш швидкому реагуванні на зміни ринкових умов.
Л.В. Долятовський, О.В. Івахненко [3]	Стратегічний інструмент управління, коли фірма збільшує свою активність задля отримання більш точної інформації.	Забезпечення завчасних дій для усунення загрози, підготовка до впливу загрози.
М.А. Дядюк [4]	Управління за слабкими сигналами є потужним засобом конкурентної боротьби.	Завчасне інформування про зміни у зовнішньому середовищі; своєчасна реакція на важко передбачувані події; вжиття заходів на ранніх стадіях небезпек або нових можливостей.
М.І. Копитко [5]	Управління на основі врахування слабких сигналів є різновидом стратегічного управління.	Отримання більшої кількості часу на прийняття управлінських рішень; забезпечення захисту від впливу змін.
А.М. Штангрет [12]	Випереджаюче управління на базі моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища, прогнозування змін та розвитку організаційної гнучкості в процесі прийняття рішення.	Врахування впливу факторів середовища на діяльність підприємства; визначення необхідності певних дій ще до виникнення ситуації, що дає змогу підприємству реагувати на важко передбачувані події.

Для ефективного накопичення необхідної інформації та налаштування системи її збору перш за все необхідно визначитися з переліком ймовірних слабких сигналів у кожній функціональній складовій підприємства, які впливають на результати діяльності. А вже для прийняття управлінських рішень необхідно володіти необхідним та достатнім обсягом інформації, оскільки її зайві обсяги ускладнюють процес оброблення та потребують додаткових витрат часу.

Формування переліку слабких сигналів можна проводити з використанням експертного методу, прийомів анкетування та опитування, системи обліку. Не всі слабкі сигнали надходять на підприємство у грошовому вигляді, придатному для відображення в обліковій системі підприємства. Оскільки фінансовий облік розкриває інформацію лише про події, представлені у грошовому виразі, то для надання інформації для управління за слабкими сигналами важливу роль відіграє система управлінського обліку, що може надавати управлінську інформацію в довільному вигляді для забезпечення прийняття рішень.

Основою створення на підприємстві системи управлінського обліку, який законодавчо не регламентований, є розробка облікової політики, що включатиме організаційно-методичні засади відображення в обліку діяльності підприємства, формування звітності, проведення контролю за дотриманням планових показників та стратегічних цілей. Як зазначено в роботі М.Т. Щирби, облікова політика забезпечує цілісність системи бухгалтерського обліку на підприємстві та має охоплювати методичний, технічний та організаційний аспекти облікового процесу [13].

Найбільш специфічним є методичний аспект, що розкриває вибір з альтернативних варіантів способів відображення в обліку інформації про діяльність підприємства з метою формування звітності, серед яких є варіанти обліку витрат на рахунках бухгалтерського обліку, система та метод обліку витрат, перелік і склад об'єктів витрат, калькуляційних одиниць, статей калькулювання, склад витрат різних видів діяльності, система сигнальних показників, метод оцінювання готової продукції [13].

Технічний аспект має відображати способи реалізації вибраних методів в процесі облікової діяльності, а саме розроблення робочого плану рахунків, що дасть можливість фіксувати інформацію про слабкі сигнали; склад специфічних форм первинних документів та внутрішньої звітності, що забезпечить збір та систематизацію інформації про слабкі сигнали; створення графіку документообігу для забезпечення складання внутрішньої звітності; перелік планів і бюджетів, що стануть основою виявлення слабких сигналів як ознак недосягнення або перевищення планових результатів діяльності; вибір програмного продукту.

Організаційний аспект облікової політики забезпечує раціональність облікового процесу та стосовно управлінського обліку має розкривати організаційну форму побудови системи управлінського обліку, структуру підрозділу управлінського обліку, його місце в організаційній системі та взаємодію з іншими функціональними підсистемами підприємства, завдання та призначення цієї системи та посадові інструкції працівників, структуру центрів відповідальності, створення системи внутрішнього контролю.

Для забезпечення ефективної побудови системи управління за слабкими сигналами облікова політика щодо управлінського обліку має відповідати таким принципам:

- чітке визначення методів оцінювання та процедур обліку;
- здійснення обґрунтованого оцінювання діяльності центрів відповідальності;

- забезпечення формування та своєчасного надання інформації внутрішнім користувачам про результати господарської діяльності;

- забезпечення обліку та оцінювання господарських операцій, результатів діяльності, виконання плану;

- врахування факторів, що мають цінність для підприємства, але не можуть бути виражені у грошовій формі;

- забезпечення аналізу відхилень від норм, їх групування за причинами та відповідальними особами;

- забезпечення адресності інформації, що відповідатиме потребам різних груп користувачів внутрішньої облікової інформації.

Проте, крім поділу сигналів за видами діяльності, існує необхідність структуризації за горизонтами здійснення управлінського впливу в процесі діяльності підприємства. Так, кожен рівень управлінського процесу має ґрунтуватись на визначеному обсязі масиву даних, що формується на основі цільового збору інформації та отримання інформації з попередніх етапів управління, що після оброблення має передаватись на наступні етапи менеджменту. Групування та взаємозв'язок сигналів середовища діяльності підприємства представлено на рис. 3.

З огляду на велику кількість наявних сигналів потенційних явищ перед системою управління виникає потреба створення чітких критеріїв відбору з урахуванням потреб рівнів управління, що забезпечить ранжування та структуризацію сигналів, встановлення пріоритетності їх оброблення та розуміння наслідків явищ, що відбуваються.

Виявлення слабких сигналів у сфері управління має відбуватись за класичною схемою виявлення слабких сигналів шляхом порівняльного аналізу. З цього випливає висновок, що чим вище рівень управління, тим більше обсяг інформації, яким він має володіти для прийняття обґрунтованих рішень, при цьому інформація має бути структурованою відповідно до потреб керівництва.

Потреба проведення порівняльного аналізу дає можливість виділити як основну передумову введення управління за слабкими сигналами запровадження системи бюджетування на підприємстві, що має бути деталізованою та надавати всю необхідну для управління інформацію для порівняння відразу під час надходження фактичних даних.

Крім того, для визначення слабких сигналів (відхилень від норм) необхідним є запровадження управління витратами «стандарт кост», яка дає можливість порівняти нормативні та фактичні значення визначеного ряду показників. По закінченні звітного періоду на основі облікової інформації складаються звіти про виконання бюджету (плану) за кожним центром відповідальності, в якому здійснюється порівняльний аналіз запланованих та фактично досягнутих результатів. При цьому виявляються небажані розбіжності між фактичними та плановими показниками, визначаються причини цього з метою недопущення їх впливу в майбутньому. Звіти, підготовлені на основі інформації управлінського обліку, з одного боку, дають змогу об'єктивно оцінити діяльність центрів відповідальності, а з іншого боку, інформують керівництво про те, на яких ділянках не вдалося досягти планових показників.

Також існує потреба використання спеціально налаштованого програмного продукту для обліку, в якому мають бути відображені всі планові дані для встановлення ряду відхилень показників від норми.

Основою побудови інформаційної бази є розробка системи рахунків бухгалтерського обліку з достатньою кількістю рівнів деталізації, адже перш за все інформація збирається та систематизується на рахунках обліку. Найбільш

суттєвим і складним питанням, що постає під час кодування рахунків обліку, є вибір системи ознак, що стануть основою поділу, а також їх послідовності. Необхідно відображати інформацію про витрати в обліку таким чином, щоб отримати повну та різносторонню інформацію про витрати підприємства для прийняття рішень. Можливості вирішення завдання управління зростають, коли інформація про об'єкти обліку є досить аналітичною.

Рахунки мають відповідати попередньо встановленим вимогам управлінського персоналу для конкретного підприємства. Також під час кодування важливо враховувати ступінь важливості кожного виду поділу витрат для прийняття рішень. Основними класифікаційними ознаками під час кодування рахунків можуть бути елементи витрат (матеріали, оплата праці тощо), сфера діяльності підприємства (виробнича, збутова, маркетингова діяльність підприємства, сфера управління тощо), підрозділ, вид діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна).

Для накопичення інформації про слабкі сигнали пропонується ввести у використання позабалансовий рахунок 00 «Відхилення», що буде транзитним за характером та накопичуватиме інформацію про відхилення, що виникають у процесі господарської діяльності. Збільшення суми на рахунку 00 «Відхилення» відбувається на суму перевищення фактичних даних над плановими. Зменшення суми на рахунку 00 відбувається на суму перевищення планових даних над фактичними. Списання виявленої суми має відбуватись на рахунок виробництва або 9 класу рахунків (витрат). Сума обігу рахунку і є сумою накопичених сигналів. Але загальної суми недостатньо,

тому потрібно використовувати систему аналітичних рахунків. Для ідентифікації виду та місця виникнення витрат необхідно використати створену вище класифікацію. Проте це дасть інформацію про виникнення витрат, а не про самі сигнали. Тому для кодування рахунку сигналів необхідно додати такі ознаки, як характер відхилення, причина відхилення та наслідки відхилення. Таким чином, загальна схема кодування рахунку відхилень матиме вигляд, як на рис. 4.

Порядок відображення інформації щодо витрат на рахунках обліку має бути таким:

- 1) відображення витрат за плановою величиною (сумою, ціною, кількістю);
- 2) відображення різниці між фактичною та плановою величиною в кореспонденції рахунку джерела витрат (20, 661 тощо) з рахунком відхилень;
- 3) списання виявленої різниці за кореспонденцією рахунку відхилень з рахунком витрат (23, 91, 92 тощо).

Наприклад, для виробництва заплановано використання 10 кг матеріалу за ціною 100 грн./кг, а фактично використано 10 кг за ціною 115 грн./кг. Кореспонденція рахунків для обліку операції представлена в табл. 3.

Таким чином, витрати відображено за фактичною сумою, а на спеціальному рахунку відображено суму відхилень від планового показника.

Щоб скоротити витрати часу на оброблення інформації про витрати, треба налаштувати систему збору інформації таким чином, щоб вона давала можливість систематизувати інформацію для її подальшого різностороннього оброблення. Для кодування рахунків обліку витрат

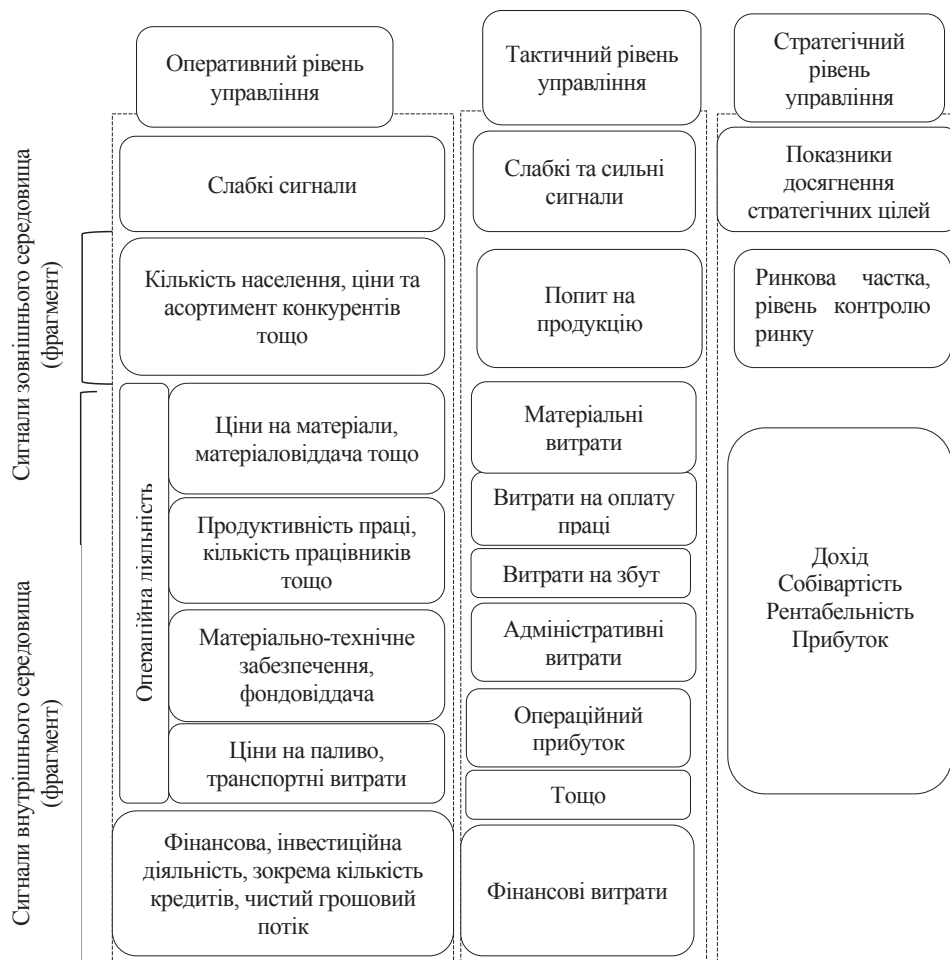


Рис. 3. Види сигналів про діяльність підприємства

Кореспонденція рахунків для виявлення слабких сигналів

Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
Відображення матеріальних витрат за плановою величиною	23	201	10*100 = 1000,00
Відображення різниці між фактичною та плановою величинами матеріальних витрат	00.1.2.1.1	201	15*10 = 150,00
Списання різниці на витрати виробництва	23	00.1.2.1.1	150,00

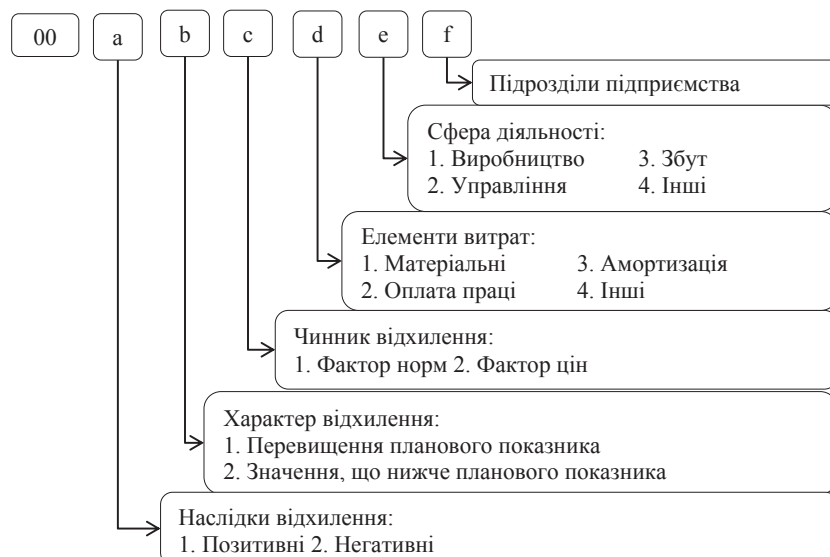


Рис. 4. Загальна схема кодування рахунків виявлення слабких сигналів

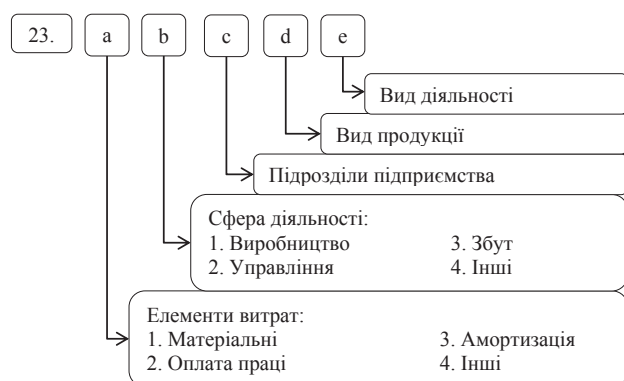


Рис. 5. Загальна схема кодування рахунків обліку виробничих витрат

доцільно використовувати визначені вище ознаки класифікації витрат. Таким чином, схематичний код рахунку витрат виробництва матиме вигляд, представлений на рис. 5.

Після відображення інформації про витрати на аналітичних рахунках з'явиться можливість розрахунку показників, що визначені підприємством як сигнали змін у діяльності.

Система рахунків допомагає накопиченню та систематизації інформації. Проте необхідним для прийняття рішень є також надання даних для прийняття рішень в придатному для аналізу стані. Це зумовлює необхідність розроблення форм управлінської звітності. Чинна бухгалтерська звітність орієнтована на зовнішніх користувачів, тому вона не відображає реального стану речей на підприємстві. Інформація по відхиленнях за слабкими сигналами не відображається в документах бухгалтерського обліку. Тому необхідною є розробка первинних документів, звітів, у яких буде відображено фактичні та планові величини визначеного кола показників.

Висновки. Розробка підсистеми управлінського обліку, його тісний взаємозв'язок з підсистемою фінансового обліку та загальною системою менеджменту підприємства складають основу запровадження управління за слабкими сигналами. Розробка відповідної облікової політики, зокрема рахунків для збору інформації, бюджетів діяльності, управлінської звітності, забезпечить своєчасне виявлення потенційних змін у середовищі функціонування підприємства для обґрунтування впровадження своєчасного управлінського впливу з боку системи менеджменту. Подальший розвиток досліджень управління за слабкими сигналами має бути спрямований на визначення та побудову методик накопичення та передачі в систему менеджменту показників слабких сигналів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
2. Білецька І.М. Особливості стратегічного управління при виборі конкурентної позиції туристичного підприємства. Вісник ДІТБ. 2008. № 12. С. 13–18.
3. Долятовский Л.В. Организация управления фирмой на основе слабых сигналов. URL: <https://sovman.ru/article/4403>.
4. Дядюк М.А. Управління за слабкими сигналами в системі адапційного управління підприємств торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. № 2 (22). С. 74–83.
5. Копитко М.І. Виявлення слабких сигналів середовища функціонування як запорука формування високого рівня економічної безпеки промислових підприємств. Економіка та держава. 2014. № 11. С. 24–27.
6. Кузьмін О.С. Метод перспективної діагностики слабких сигналів потенційних явищ за видами діяльності підприємства. Бізнес-Інформ. 2013. № 2. С. 69–74.
7. Мельник О.Г. Комплексне дослідження стану антисипативного управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2014. № 2. С. 14–23.
8. Пахомова Т.М. Антикризове управління як найважливіша умова сталого розвитку підприємств. Вісник. 2011. № 1 (14). С. 39–40.
9. Стельмашенко О.В. Особливості стратегічного управління підприємствами. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=55777>.

10. Тараненко С. М. Необхідність управління підприємством за слабкими сигналами. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 2. С. 225–228.
11. Цмоць О.І. Адаптивне управління підприємством на основі слабких сигналів. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 11. С. 462–468.
12. Штангрет А.М. Окремі аспекти використання проактивного антикризового управління на поліграфічних підприємствах. Наукові записки. 2007. № 1 (11). С. 98–103.
13. Ширба М.Т. Облікова політика як інструмент організації управлінського обліку на підприємстві. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 830–837.
14. Labunska S., Petrova M., Prokopishyna O. Asset and cost management for innovation activity. Economic Annals-XXI. 2017. № 165 (5–6). P. 13–18. URL: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-03>.

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПО СЛАБЫМ СИГНАЛАМ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и преимущества управления предприятием по слабым сигналам. Обоснована роль управленческого учета в информационном обеспечении функционирования этой концепции управления. Исследованы способы группировки слабых сигналов, предложена их структуризация по уровням управления. Рассмотрена модель выявления слабых сигналов путем сравнительного анализа. Предоставлены рекомендации по разработке учетной политики и формированию плана счетов для обеспечения сбора, структуризации и отображения информации о слабых сигналах.

Ключевые слова: управление предприятием, слабые сигналы, управленческий учет, информационное обеспечение, учетная политика.

THE ROLE OF MANAGERIAL ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF WEAK SIGNALS

Summary. The article considers the essence and advantages of management of enterprises on the basis of weak signals. The role of managerial accounting in the information support of this management concept is substantiated. The methods of weak signals grouping are considered, their structuring according to the levels of management is proposed. A model of weak signals detection based on comparative analysis is presented. Recommendations on development of accounting policy and accounting coding are provided to ensure the collection, structuring and presenting information about weak signals.

Key words: enterprise management, weak signals, managerial accounting, information support, accounting policy.

УДК 631.95:332.2:65.011.44

Лаврук В. В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Lavruk V. V.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Head of the Department of Geodesy and Land Management
State Agrarian and Engineering University in Podillya*

ОСНОВНИ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗЕМЕЛЬ В АГРОФОРМУВАННЯХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті досліджено рівень антропогенного перетворення та значні відмінності у його величині в регіонах області з різними природно-кліматичними умовами та антропогенним впливом. Обґрунтовано регіональну спеціалізацію виробництва залежно від впливу групи вагомих чинників. Розглянуто особливості взаємодії рослинницького комплексу з природним середовищем, встановлено його типи і територіальну диференціацію, що дало змогу оцінити інтенсивність взаємодії в розрізі адміністративних районів, сформувати основні напрями вдосконалення територіальної організації виробництва. Здійснено детальний аналіз рівня спеціалізації агроформувань різних форм власності, яка є важливим економічним показником, що характеризує ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства та підвищення продуктивності його земель.

Ключові слова: земельні ресурси, сільськогосподарське виробництво, продуктивність земель, сталий розвиток, ефективність.

Вступ та постановка проблеми. Важливим чинником розвитку сільськогосподарського виробництва та відповідного впливу на ландшафти є реформування відносин

власності та форм господарювання. У цьому напрямі проведено значну законодавчу та організаційну роботу, серед основних складових якої слід назвати визнання приватної

власності на землю, проведення роздержавлення землі, здійснення безоплатної передачі її у приватну власність і паювання серед членів колективу, створення фермерських господарств, збільшення площі землекористування підсобних господарств населення.

На основі кадастрової оцінки земельних ресурсів регіонів необхідними є розробки науково обґрунтованих рекомендацій для кожного з видів землекористувань з урахуванням природних умов, кон'юнктури ринку та економічних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні десятиліття підвищенню продуктивності земель, еколого-економічним проблемам землекористування та охорони землі приділила увагу значна кількість відомих вітчизняних вчених. Найбільший внесок у їх наукову розробку зробили М.В. Андрішшин, Д.І. Гнаткович, М.О. Заячук, В.В. Горлачук, П.Т. Саблук, П.О. Сухий, Д.С. Добряк, Ш.І. Ібатулін, П.Г. Казьмір, І.Р. Михасюк, М.Й. Малік, Р.М. Панас, І.А. Розумний, О.Г. Тарарико, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк та інші дослідники.

Формування сучасної системи регулювання земельних відносин в контексті підвищення продуктивності земель в агроформуваннях різних форм власності є ключовою проблемою земельної реформи, яка досі не отримала остаточного розв'язання.

Метою роботи є виявлення основних напрямів підвищення продуктивності земель в агроформуваннях різних форм власності Чернівецької області, розробка пропозицій щодо ефективного землекористування регіону як однієї з основних складових ефективного механізму реформування земельних відносин.

Динамічні зміни в економіці загалом та земельному господарстві України зокрема вимагають проведення ґрунтовних досліджень, завданнями яких є розроблення стратегії та тактики, обґрунтування основних напрямів та заходів подальшої реалізації процесу вдосконалення економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання щодо використання землі сільськогосподарського призначення як головного виробничого ресурсу в сільському господарстві. Тому дослідження напрямів раціонального використання земель сільськогосподарського призначення та підвищення продуктивності земель в агроформуваннях різних форм власності є завданнями, що вимагають негайного вирішення.

Результати дослідження. В умовах зростання кількості населення світу та зменшення площ, придатних до вирощування сільськогосподарських культур, Україні вкрай важливо максимально повно та ефективно використовувати потенціал землі як однієї з конкурентних переваг вітчизняного сільського господарства. Згідно з оцінками експертів українські землі здатні забезпечити продуктами харчування 140–145 млн. осіб [1, с. 25].

Загалом у європейських країнах, де якість ґрунтів не краща за українські, урожайність основних сільськогосподарських культур у 2–4 рази вища, ніж в Україні, та стабільна по роках, що свідчить про належну культуру землеробства, дотримання його технологічних та екологічних вимог. Через це спостерігається висока земельність вітчизняного сільського господарства, яка в середньому у 8 разів перевищує аналогічний показник у країнах Євросоюзу [2].

Слід зазначити, що господарства приватного сектору сьогодні виробляють близько 60–70% сільськогосподарської продукції. Отже, вони обробляють додатково надані їм землі й забезпечують ефективне виробництво сільськогосподарської продукції без значних додаткових вкладень. Проведено значну роботу щодо розвитку осо-

бистих підсобних господарств населення, адже земельною реформою передбачено посилення цього сектору. Як свідчить аналіз даних, інтенсивність використання землі в особистих господарствах значно вища, ніж в громадських господарствах.

Крім цього, однією з новітніх форм господарювання на приватній основі є фермерство. Ці господарства, відповідно до наявного законодавства, можуть створюватися за рахунок земель запасу та земельних паїв. Колективне господарство є передбаченою земельним законодавством формою землекористування, за якої земля відводиться колективам громадян, організованим переважно на кооперативних засадах. Сучасне реформування аграрного сектору передбачає такі основні види колективного господарювання, як сільськогосподарські товариства (з повною та обмеженою відповідальністю) та сільськогосподарські кооперативи.

Якщо сільськогосподарське товариство створене учасниками шляхом об'єднання їхньої землі та майна для підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, то сільськогосподарський кооператив – це добровільне об'єднання фізичних та юридичних осіб в іншу юридичну особу на засадах членства, об'єднання пайових внесків, участі у спільній сільськогосподарській виробничій діяльності та обслуговування переважно членів кооперативу [3, с. 146].

Чернівецька область (як і більшість областей західного регіону України) вирізняється високою часткою господарств населення у виробництві продукції сільського господарства, що становить 76%; у виробництві продукції рослинництва вона складає 75%, тваринництва – 78%. При цьому у виробництві плодів та ягід, овочів, картоплі та молока частка господарств населення перевищує 90%. Загалом у Чернівецькій області у 2017 р. вироблено сільськогосподарської продукції на 4 703,9 млн. грн. (у постійних цінах 2010 р.), у 2010 р. – 3 899,1 млн. грн., 2005 р. – 3 406,8 млн. грн. Впродовж багатьох років найбільше продукції сільського господарства виробляють у Новоселицькому, Хотинському, Глибоцькому та Кіцманському районах.

Для забезпечення ефективного й екологічно безпечного сільськогосподарського природокористування необхідні заходи щодо створення оптимальної структури землекористування, науково обґрунтована спеціалізація, яка базуватиметься на наявних природних умовах, використанні максимально придатної техніки за нормованого внесення мінеральних добрив. Регіональна спеціалізація виробництва залежно від впливу тієї чи іншої групи чинників, які її зумовлюють, може поділятися на два види. До першого належить спеціалізація, яка формується внаслідок обмеженості природно-кліматичних умов та ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції, а до другого – спеціалізація, що виникає внаслідок якісної обмеженості аграрно-ресурсного потенціалу в окремих частинах, придатних для розвитку сільськогосподарського виробництва.

В період переходу до ринкових форм відносин гостро стоїть питання визначення оптимальної спеціалізації сільськогосподарського виробництва та ефективності функціонування різноукладних типів господарств.

Економічним показником, який характеризує ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства, є рівень спеціалізації. Чим більше значення цього рівня (від 0 до 1), тим рентабельніше підприємство. Низький рівень спеціалізації характеризує коефіцієнт від 0,25 до 0,35; середній – від 0,36 до 0,48; високий – від 0,49 до 0,61; поглиблену спеціалізацію – 0,62 і

вище. Проведені розрахунки в розрізі адміністративних районів свідчать про те, що станом на 1 січня 2018 р. у Чернівецькій області всі райони можна віднести до групи з низьким рівнем спеціалізації, а лише Путильський (0,27) і Вижницький (0,32) мають найвищі показники. Зіставивши коефіцієнт сільськогосподарського перетворення й рівень спеціалізації по цих районах за допомогою рівняння Спірмена, обчислили коефіцієнт кореляції, який становить +0,7 та +0,5 відповідно, що свідчить про високий ступінь прямого зв'язку. Для інших адміністративних районів коефіцієнт кореляції коливається від +0,1 до +0,4, що свідчить про незначний прямий зв'язок між цими явищами. Послаблення зв'язку зумовлене більш якісним набором природних умов, які одночасно в передгірній та рівнинній природно-орографічних зонах сприяють посиленню сільськогосподарського впливу та збільшенню кількості галузей спеціалізації, а це знижує рівень спеціалізації. Аналогічна ситуація спостерігається під час зіставлення коефіцієнта сільськогосподарського перетворення та показників продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 1 га угідь. Але необхідно зазначити, що завдяки значній продуктивності тваринницьких галузей, які мають менший вплив на сільськогосподарське перетворення та строкатість показників продуктивності, цей показник коливається від +0,1 (Глибоцький район) до +0,7 (Путильський район) за середньообласного значення +0,3 [4, с. 412].

Конструктивні пропозиції щодо раціоналізації природокористування шляхом вдосконалення територіальної організації аграрної сфери Чернівецької області необхідно формулювати по спеціалізованих галузях. Основні напрями вдосконалення територіальної організації рослинницьких підприємств і природокористування в Чернівецькій області – це раціоналізація спеціалізації сільськогосподарського виробництва, органічне поєднання галузей сільськогосподарства [5, с. 20].

Для раціоналізації природокористування в рослинницьких господарствах Чернівецької області необхідно розробити напрями їх вдосконалення за виділеними природно-господарськими мікрорайонами. Дослідження особливостей взаємодії рослинницького комплексу з природним середовищем, встановлення його типів та територіальної диференціації дають змогу оцінити інтенсивність взаємодії в розрізі адміністративних районів. Виділено три групи мікрорайонів: 1 група має показник інтенсивності вище 1 (Заставнівський, Кіцманський, Новоселицький, Кельменецький райони); 2 група має показник інтенсивності, що дорівнює 1 (Хотинський, Сокирянський, Глибоцький, Герцаївський, Сторожинецький райони); 3 група має показник інтенсивності нижче 1 (Вижницький, Путильський райони). В районах з показником інтенсивності вище 1 існує найбільша ймовірність виникнення несприятливих екологічних ситуацій. Основними напрямами вдосконалення територіальної організації виробництва та перероблення рослинницької продукції є:

1) для районів 1 групи – вдосконалення територіальної організації аграрних та агропромислових систем у приміській зоні та на периферії (особливо в буряківництві, зерновому господарстві та овочівництві); оптимізація внутрішньо-системних зв'язків в буряково-промисловому, овоче-промисловому та картопле-спиртовому комплексах; оптимізація постачальників та споживачів рослинницької продукції, зв'язків між ними, їх збалансованості, наближення переробних підприємств до сировинної бази;

2) для районів 2 групи – вдосконалення аграрних та агропромислових систем щодо виробництва та перероблення картоплі, овочів та фруктів, деяких видів зернових культур; особливо гостро постає питання пошуку найбільш вдалих варіантів поєднання та функціонування господарств різноманітної спеціалізації на одній території; як і для районів 1 групи, тут необхідне вжиття заходів, спрямованих на послаблення інтенсивності взаємодії сільськогосподарської діяльності з навколишнім середовищем;

3) для районів 3 групи – вдосконалення територіальної організації аграрних та агропромислових систем і переробки картоплі, овочів та фруктів; підвищення ефективності використання природної кормової бази; створення більш досконалої організації мережі заготівельних пунктів.

Сьогодні колективні господарства (сільськогосподарські кооперативи, пайові та акціонерні товариства) хоча й мають різні назви та юридично-організаційні особливості, проте продовжують посідати провідне місце у виробництві певних видів сільськогосподарської продукції (особливо зернових та технічних культур). Відбулась також певна переорієнтація в колективних господарствах, а саме тваринництво поступилося провідним місцем рослинницькій галузі. Кожне з новостворених колективних господарств виробляє декілька видів продукції, використовуючи для цього різні знаряддя праці, технології, організаційно-виробничих процесів.

Важливу галузю землеробства в колективних господарствах області є зернове господарство. На зернові та зернобобові культури припадають 1/5 частина валового сільськогосподарського виробництва та майже 1/2 продукції рослинництва. Під цими культурами зайнято 43,1% всіх посівних площ. Найбільшу частку зернові культури мають у Сокирянському, Кельменецькому, Хотинському, Новоселицькому, Заставнівському та Кіцманському районах.

Але спостерігається низький рівень використання сільськогосподарськими землекористувачами технології точного землеробства із застосуванням ГІС-технологій, а саме системи менеджменту, яка за допомогою інформаційних технологій дає змогу приймати раціональні рішення з управлінням агроекологічним потенціалом землі під час організації виробництва у рослинництві. Така технологія дає змогу здійснювати моніторинг урожайності диференційованим чином на окремих ділянках поля; виконувати роботи цілодобово; створювати у програмі геоінформаційної системи електронну карту сільськогосподарських угідь для аналізу ґрунтів; диференційованим чином вносити добрива в offline-системі залежно від забезпеченості ґрунту поживними речовинами та в online-системі залежно від потреб рослин [6, с. 133].

Основною зерною культурою є кукурудза, частка якої у структурі виробництва зернових культур складає 12,6%. Основні посівні площі її зосереджені в Новоселицькому, Кельменецькому і Сокирянському районах, де зафіксовано її найвищу врожайність (55–65 ц/га). Основну групу зернових культур складають також озимі, а саме пшениця, жито та ячмінь, ярий ячмінь, овес і соя. Загальна посівна площа, відведена під зернові культури, становила 137 тис. га, з яких під озиму пшеницю відведено 43 тис. га, жито – 1 тис. га, ярий ячмінь – 30 тис. га, кукурудзу – 44 тис. га, зернобобові – 10 тис. га. Валовий збір зернових культур за 2000 р. складав 407,5 тис. т за пересічної врожайності 30 ц/га. Найвища врожайність зернових культур зафіксована в колективних господарствах Кіцманського, Заставнівського, Сокирянського та

Новоселицького районів. Виробництво зернових культур має тенденцію до зростання: 426,9 тис. т у 2005 р.; 488,5 тис. т у 2010 р.; 669,7 тис. т у 2017 р. Найбільші валові збори зернових культур зафіксовано у 2017 р. в господарствах Заставнівського (107,8 тис. т), Кельменецького (100,4), Новоселицького (96,5) та Кіцманського (94,0) районів.

В колективних господарствах з технічних культур переважають цукрові буряки. За останні роки спостерігається повільне зменшення валового збору цукрових буряків за одночасного зменшення площі посівів. Так, у 2017 р. площі під цукровими буряками становили 1 850 тис. га, валовий збір – 470 тис. т за пересічної врожайності 248 ц/га. Основними виробниками цукрових буряків є колективні господарства Новоселицького, Кельменецького, Заставнівського, Кіцманського та Хотинського районів. Вирощують у колективних господарствах також соняшник. Це, як правило, господарства рівнинної частини Чернівецької області.

Фермерські господарства займаються виробництвом одного або декількох видів продукції, використовуючи для цього переважно нескладні знаряддя праці, технології, організацію виробничих процесів. У фермерських, як і в колективних господарствах, у виробничо-галузевій структурі провідне місце посідає рослинництво (77% виробництва валової продукції). У структурі посівних площ фермерських господарств частка зернових складає 51%, під цукровими буряками зайнято 8%, картоплею – 3,6%, овочами – 0,9%.

Найбільшу частку зернові культури мають у фермерських господарствах Кельменецького, Кіцманського, Заставнівського та Сокирянського районів. Фермери вирощують ярий ячмінь, кукурудзу, пшеницю, озимий ячмінь, жито, гречку, овес, горох.

Фермерські господарства займаються також вирощуванням цукрових буряків, льону, соняшнику. Найбільшу частку в структурі посівів технічних культур мають цукрові буряки (225 га, або 96%). Основні посівні площі знаходяться в адміністративних районах лісостепової зони (Кіцманський, Кельменецький, Заставнівський райони). Валовий збір цукрових буряків у 2017 р. становив 75 340 ц за пересічно-обласної врожайності 336 ц/га.

Овочі вирощуються у фермерських господарствах усіх адміністративних районів, окрім Путильського. Посівні площі під усіма видами овочів складають 30 га. Незначна площа посівів пояснюється великою трудомісткістю вирощування та їх вибагливістю до ґрунтово-кліматичних умов. Валовий збір овочевих культур у 2017 р. становив 1 050 ц. Найбільші площі під овочевими культурами у фермерів Вишницького, Заставнівського, Хотинського та Кіцманського районів. Урожайність овочевих культур є досить високою та складає 116 ц/га. Серед овочевих культур найбільші площі відведені під капусту, огірки, помідори, цибулю.

З реформуванням АПК України загалом та АПК Чернівецької області зокрема відбулось істотне збільшення площ земельних угідь особистих підсобних господарств населення (ОПГН). Станом на 2018 р. ОПГН обробляли 161 тис. га. Пересічний розмір ділянки у приватних господарствах населення по Чернівецькій області становив 0,52 га.

Зміни в структурі посівів привели до збільшення площ під зерновими (пшениця, ячмінь, кукурудза) та кормовими культурами (кормові буряки, однорічні та багаторічні трави), що пояснюється зростанням поголів'я худоби та птиці в приватному секторі, а також обмеженими можливостями придбання концентрованих кормів

зі сторони. Збільшення площ під зерновими та непросапними кормовими культурами викликано неспроможністю обробляти значні площі трудомістких просапних культур (картоплі, овочів, ягід). Розширення посівних площ під цукровими буряками пов'язане, вочевидь, з необхідністю отримання в кінцевому результаті цукру, окрім того, відходи використовуються як корм для відгодівлі свиней. Нині ОПГН повністю забезпечують населення картоплею та овочами в усіх адміністративних районах (окрім Герцаївського, Путильського та м. Чернівців), фруктами та ягодами (окрім Вишницького, Герцаївського, Глибоцького, Путильського, Сторожинецького районів та м. Чернівців).

Залежно від особливостей землекористування кожного з типів господарств вони тією чи іншою мірою впливають на навколишнє середовище. В колективних господарствах на рівнинній частині коефіцієнт сільськогосподарського перетворення коливається від 4,1 до 5,0 балів, у приміській частині він сягає 3,1–4,0 балів, у передгірній частині коефіцієнт знижується до 2,5 балів, а в гірській – до 2 балів. Аналіз величини перетворення в розрізі сільських рад дає змогу виділити такі чотири райони сільськогосподарського впливу колективних господарств: 1) гірський, слабо перетворений (до 2,0); 2) передгірський, перетворений (2,1–3,0); 3) приміський, сильно перетворений (3,1–4,0); 4) Дністерсько-Прутський рівнинний, дуже сильно перетворений (4,1–5,0).

В особистих підсобних господарствах населення коефіцієнт глибини сільськогосподарського перетворення коливається від 3,1 до 5,0 як на рівнинній частині, так і в передгірській. Такий одноманітний коефіцієнт пояснюється однотиповим використанням земельних ресурсів у вигляді ріллі. Тільки в Путильському (гірському) районі коефіцієнт глибини сільськогосподарського перетворення максимально сягає 2,8 балів. Особливо перетвореними є центральна й західна частини Кіцманського та Заставнівського районів, окремі ареали в Новоселицькому та Сокирянському районах. Внаслідок проведених досліджень сільськогосподарського землекористування ОПГН можна виділити такі три райони: 1) гірський, перетворений (2,1–3,0); 2) центрально-височинний, середньо перетворений (3,1–4,0); 3) північно-східний низовинний, сильно перетворений (4,1–5,0).

Внаслідок локального розташування та малоземелля фермерських господарств на території Чернівецької області не простежується однотиповий зональний коефіцієнт сільськогосподарського перетворення. Так, в Путильському районі коефіцієнт сільськогосподарського перетворення сягає 2,0 балів, у Вишницькому районі – 3,0 балів. В Кіцманському та Заставнівському районах коефіцієнт коливається від 4,1 до 5,0 балів. Переважання орних земель у структурі земельного фонду фермерських господарств є першопричиною значної сільськогосподарського перетворення в рівнинній частині. Як вже зазначалось, локальне розміщення фермерських господарств не дає змогу провести районування території за показниками сільськогосподарського перетворення [7, с. 50].

Стан сільськогосподарських угідь на практиці характеризується їх продуктивністю, яка визначається урожайністю відповідних районуваних культур, що вирощуються у сівозмінах на орних землях, а також продуктивністю багаторічних насаджень і кормових угідь (пасовища й сіножаті).

Найбільш висока продуктивність землі відносно озимої пшениці відзначається урожайністю відповідних районуваних культур, що вирощуються у сівозмінах на орних землях, а також продуктивністю багаторічних насаджень і кормових угідь (пасовища й сіножаті).

Кормові угіддя Чернівецької області визначаються зональними особливостями типів природних кормових угідь, домінуючою рослинністю та погодними умовами. На території області прийнято виділяти 4 типи (в Україні – 19 типів) екосистем кормового призначення з урахуванням типів природних кормових угідь, типів ґрунтів, геоморфологічних та кліматичних особливостей області:

1) заплавні фітоценози, зокрема разом з лісовими чагарниками, болотами ценозами та сільськогосподарськими землями з алювіальними ґрунтами центральної приустьової, притерасної заплави, наприклад кормові агроценози у складі сільськогосподарських земель на меліоративних заплавах та інших землях (урожайність сіна становить 17 ц/га);

2) лучні фітоценози заплавних ландшафтів Прикарпаття (урожайність становить 32 ц/га);

3) субальпійські фітоценози Карпатських полонин з деревно-буроземними, торфво-лучними та гірсько-лучними щербистими ґрунтами на елювії палеогенового флішу (урожайність становить 19 ц/га);

4) трав'янисті фітоценози на алювіальних ґрунтах гірсько-заплавних ландшафтів (урожайність становить 16 ц/га).

Підвищення продуктивності земель сільськогосподарського призначення на основі раціональної системи землеробства можна досягти за умови дотримання декількох умов, таких як раціональна обробка ґрунтів (система машин і добрив), регулювання водного режиму, система заходів щодо захисту ґрунту від водної та вітрової ерозії, боротьба з переущільненням ґрунтів, боротьба з бур'янами, шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, вапнування кислих та гіпсування засоленних ґрунтів, покращення природних кормових угідь (сіножатей, пасовищ), ведення системи сівозмін, удосконалення системи насінництва. А в умовах функціонування різних форм власності на землю все більшого значення набуватимуть права захищеність, відповідна точність розмірів, об'єктивність ціни природних влас-

тностей земель, відповідно, потенційної прибутковості конкретної земельної ділянки, завдяки чому створиться відповідна привабливість інвестування, а також можливість роботи змін для запровадження нових технологій або виробництва.

Висновки. Проблематика раціонального використання земель сільськогосподарського призначення та підвищення їх продуктивності в агроформуваннях різних форм власності стає дедалі актуальнішою у зв'язку з наростаючою потребою запровадження цивілізованого ринку землі. Дослідження цієї проблеми виявило наявність різних аспектів, основними з яких є економічний, екологічний, технологічний та організаційний. Зараз значення рівня використання земель у країні настільки критичне, що подальше зменшення потенціалу земельних ресурсів в аграрному секторі може мати болючі наслідки, котрі в майбутньому відібраються на формуванні продовольчої безпеки.

З огляду на значну роль якості сільськогосподарських земель як основи забезпечення продовольчої безпеки країни одними з головних умов сталого розвитку аграрного сектору мають стати відтворення земельних ресурсів та підвищення ефективності їх використання в сільському господарстві. Механізм використання земельних ресурсів у сільському господарстві має бути побудований на основі взаємодії цілого комплексу заходів щодо підвищення ефективності їх відтворення та раціонального використання.

Підвищення продуктивності земель сільськогосподарського призначення області неможливо забезпечити без поєднання технічного та технологічного забезпечення, застосування сучасних інноваційних систем та впровадження передових технологій, довгострокового планування та економічно обґрунтованого підбору земель для визначених культур, а також територіальної організації землеробства в агроформуваннях різних форм власності, яка б враховувала всі економічні, екологічні та соціальні аспекти господарювання.

Список використаних джерел:

1. Третяк А.М., Бабміндра Д.І. Земельні ресурси України та їх використання. Київ: ТОВ «ЦЗРУ», 2003. 143 с.
2. Щодо шляхів підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1129>.
3. Сухий П.О. Агропромисловий комплекс Західноукраїнського регіону: монографія. Чернівці: Рута, 2008. 400 с.
4. Заячук М.Д. Геопросторова організація фермерського укладу України: монографія. Чернівці: Букрек, 2015. 520 с.
5. Ібатулін Ш.І. Оцінка основних тенденцій зональної спеціалізації сільськогосподарського землекористування в Україні. Економіка АПК. 2014. № 12. С. 12–21.
6. Мазнев Г.С. Геоінформаційні технології в аграрному виробництві. Економіка АПК. 2011. № 4. С. 133.
7. Малік М.Й., Белей С.І. Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат: монографія. Київ: НЦЦ ІАЕ, 2008. 248 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ЗЕМЕЛЬ В АГРОФОРМИРОВАНИЯХ РАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье исследованы уровень антропогенного превращения и значительные различия в его величине в регионах области с различными природно-климатическими условиями и антропогенным воздействием. Обоснована региональная специализация производства в зависимости от влияния группы весомых факторов. Рассмотрены особенности взаимодействия растениеводческого комплекса с природной средой, установлены его типы и территориальная дифференциация, что позволило оценить интенсивность взаимодействия в разрезе административных районов, сформировать основные направления совершенствования территориальной организации производства. Осуществлен подробный анализ уровня специализации агроформирований различных форм собственности, которая является важным экономическим показателем, характеризующим эффективность функционирования сельскохозяйственного предприятия и повышения производительности его земель.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельскохозяйственное производство, производительность земель, устойчивое развитие, эффективность.

**THE MAIN DIRECTIONS OF THE LAND GROWTH PRODUCTIVITY
OF THE DIFFERENT FORMS OF OWNERSHIP AGRO FORMATIONS IN CHERNIVTSI REGION**

Summary. The level of anthropogenic transformation and significant differences in its magnitude in regions of the regions with different natural and climatic conditions and anthropogenic influence are investigated. The regional production specialization is substantiated, depending on the influence of the weighty factors group. The peculiarities of the plant complex interaction with the natural environment are considered, its types and territorial differentiations are determined, this allowed to estimate the intensity of interaction in the context of administrative regions, to form the main directions of improvement of the territorial organization of production and processing of crop production. A detailed analysis of the specialization level of various forms of ownership agro formations has been made, which is an important economic indicator that characterizes the efficiency of functioning of each agricultural enterprise and increase of productivity of its lands.

Key words: land resources, agricultural production, land productivity, sustainable development, efficiency.

УДК 339.9:339.722

Король М. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Лапа І. В.

*студент
Ужгородського національного університету*

Korol' M. M.

*PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor at International Economic Relations Department
Uzhhorod National University*

Lapa I. V.

*Student,
Uzhhorod National University*

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ
ТА УПРАВЛІННЯ ЗОЛОВОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ**

Анотація. У статті розкрито сутність золотовалютних резервів, їх необхідність у сучасній глобалізованій економіці. Досліджено структуру, рівень та фактори, що впливають на їх обсяги, методи управління ними, а також характерні ознаки. Розглянуто історію виникнення та зміну компонентів у структурі золотовалютних резервів залежно від стану світової економіки загалом та національних економік зокрема. Проаналізовано процес формування золотовалютних резервів та способи вимірювання їхнього оптимального рівня. Досліджено співвідношення структури золотовалютних резервів та розвитку економіки країни, її зовнішнього боргу та стабільності національної валюти.

Ключові слова: золотовалютні резерви, валюта, резерви, золото, центральний банк, обсяги.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному інтегрованому суспільстві економіки країн тісно пов'язані одна з одною. Міжнародні торгово-економічні та фінансово-кредитні відносини потребують наявності інструмента їх регулювання. Отже, виникла потреба формування запасів золота та іноземних фінансових активів, які належать державам і можуть бути в будь-який момент використані на регулятивні потреби, здійснення міжнародних розрахунків, слугувати забезпеченню стабільності національної валюти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Помітний внесок у дослідження теоретичних основ формування, управління та призначення золотовалютних резервів зробили провідні вітчизняні та іноземні вчені, зокрема А.М. Мороз, В.В. Козюк, В.М. Медяний, Л.Г. Саммерс, Ю.В. Редді. Проте це питання залишається недостатньо дослідженим саме у сучасних умовах поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації загалом і протікання цих процесів та управління золотовалютними резервами в Україні зокрема.

Метою роботи є визначення та поглиблене дослідження теоретичних аспектів, пов'язаних із золотовалютними резервами; розкриття сутності золотовалютних резервів, їх ознак, ролі, призначення, функцій, завдань, достатності обсягу, проблем, факторів, що впливають на їхні обсяги, структуру та джерела їх поповнення.

Результати дослідження. Золотовалютні резерви (ЗВР) – це запаси золота та іноземних фінансових активів, які належать державі та можуть бути використані для міжнародних розрахунків, погашення зовнішніх боргів та задоволення інших потреб, що мають загальноекономічне значення [1; 2].

Золотовалютні резерви складаються з двох елементів, таких як власне золото і конвертовані валюти.

Золотий запас є централізованим резервом золота у вигляді злитків та золотих монет (монетарне золото не нижче 995 проби, яке зберігається у сховищах центрального банку або уряду, яке в будь-який момент можна продати за іноземну валюту на світових ринках золота).

Золото виконує функцію грошей і функцію скарбу. Запаси іноземної валюти перебувають, як правило, у безготівковій формі, зберігаються на короткострокових депозитах у зарубіжних банках, а також у формі різних цінних паперів (казначейські векселі, урядові облигації). Якесь частка запасів іноземної валюти може зберігатись у вигляді готівки в касах центральних банків.

Золото за останні роки зазнало значного зниження в ціні, тому перестало бути оптимальним (визначальним) активом. Країни, що розвиваються, для формування запасів золотовалютних резервів використовують світові валюти, оскільки вони швидше ростуть в ціні, ніж національна валюта. Країни найбільших світових валют переважно вибирають золото.

Основною характерною ознакою золотовалютних резервів є те, що їх власником є держава [3].

Крім золота та іноземної валюти, до структури золотовалютних резервів можуть входити також міжнародні активи, що перебувають на балансі МВФ. У сучасних умовах структура золотовалютних резервів більшості країн включає чотири основні компоненти, такі як іноземна валюта, резервна позиція в МВФ, спеціальні права запозичень (СПЗ), золотий запас.

Спеціальні права запозичень – міжнародні активи, що перебувають на балансі в МВФ. Це компонент золотовалютних резервів, який складається із запасів коштів у емітованих МВФ міжнародних резервних і платіжних засобах, які розподіляються між країнами-членами пропорційно їхнім квотам. Це штучна «колективна» грошова одиниця МВФ, курс якої встановлюється на основі середньозваженого спеціального набору валют.

Резервна позиція – квота МВФ, особлива форма активів, що означає право країни-члена автоматично отримувати кошти в іноземній валюті в межах 25% квоти, а також суми, що раніше була надана в кредит Фонду. У зв'язку з тим, що квота в Міжнародному валютному фонді, яка визначає частку кожної країни в капіталі МВФ, на 75% вноситься в національній валюті, а на 25% – у вільно конвертованій валюті, визначеній Фондом, саме на цю суму може претендувати країна як на кредит на першу вимогу без будь-яких застережень. Для використання цих коштів, на відміну від кредитів МВФ, не потрібно попередньої згоди, немає часових обмежень.

Особливості (характерні риси) золотовалютних резервів:

- повинні мати абсолютно ліквідні активи «для негайної реалізації»;
- мають включати вимоги до нерезидентів, частково утримуватися за кордоном (за виникнення кризи у країні);
- мають контролюватися державними органами, центральним банком; при цьому центральний банк має не допускати знецінення резервних активів, формувати оптимальну структуру ЗВР, забезпечувати дохідність за мінімальних ризиків.

Економічна роль ЗВР полягає в тому, що є інструментом валютного та грошово-кредитного регулювання, збалансування платіжного балансу, захисту економіки від зовнішніх шоків, підвищення надійності банківської системи.

Необхідність формування ЗВР визначається такими потребами [4]:

- 1) покриття дефіциту платіжного балансу;
- 2) забезпечення міжнародних торгово-економічних та кредитно-фінансових відносин між державами;
- 3) здатність країни забезпечувати своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань (як перед урядовими органами, так і перед приватним комерційними та фінансовими структурами інших країн);

4) проведення політики ЦБ через валютні інтервенції на ринку для купівлі-продажу іноземних валют в обмін на національну валюту.

Основні функції, які виконують ЗВР:

- засіб утворення ліквідних коштів;
- засіб міжнародних платежів;
- засіб валютної інтервенції.

Золотовалютні резерви використовуються для вирішення таких завдань:

- 1) забезпечення довіри до національної валюти (її підтримання);
- 2) нейтралізація шоків під час кризових явищ;
- 3) обмеження впливу зовнішніх факторів;
- 4) забезпечення довіри до фінансової політики держави;
- 5) виконання зобов'язань за зовнішнім боргом;
- 6) збереження резерву.

У платіжному балансі золотовалютні резерви слугують офіційним механізмом регулювання його сальдо. Активне сальдо платіжного балансу сприяє зростанню золотовалютних резервів, а пасивне – зменшенню.

Призначення золотовалютного резерву буває трансакційним та інтервенційним. Трансакційне призначення – це забезпечення країни достатнім запасом міжнародних платіжних засобів для своєчасного розрахунку за своїми зовнішніми зобов'язаннями. Інтервенційне призначення – забезпечення можливості проводити інтервенції на валютному ринку грошей для підтримки обмінного курсу національної валюти та нейтралізації порушень рівноваги попиту та пропозиції. Тому всі країни світу нагромаджують ЗВР, а МВФ навіть надає з цією метою валютні кредити.

Раніше державні резерви створювалися в золоті. Золото виконувало роль абсолютного й універсального платіжного засобу, було базовим елементом міжнародних резервів.

В липні 1944 р. на конференції в Бреттон-Вудсі (США) забезпечили підтримку долара як світової валюти за рахунок зобов'язання забезпечувати конвертацію доларів США й золота.

Долар США став одним із видів світових грошей разом із золотом. Центральні банки країн, що мали дефіцитні платіжні баланси, відправляли золото до США та обмінювали його на долари. Країни, зовнішні валютні надходження яких перевищували їхні платежі, могли конвертувати свої активи в американське золото, офіційна ціна золота становила 35 дол. за одну тройську унцію (31,1035 г).

У 1971 р. після краху Бреттон-Вудської системи скасовано офіційну ціну золота. США відмовились від конвертації долара в золото, припинено централізоване регулювання світових золотих ринків. Сьогодні золоті запаси центральних банків та міжнародних валютно-фінансових організацій використовують як резервний фонд. Коливання ринкової ціни золота вимагають періодичного переоцінювання золотих запасів країн. Золото як складова резервного фонду не приносить центральним банкам доходів, але багато країн (зокрема, Україна) традиційно зберігають частину своїх резервів у золоті [5].

З огляду на те, що частка доларів США у світових розрахунках є домінуючою, долар США залишається головною резервною валютою.

На початку XXI століття найбільше укріпили свої валюти США й Англія. Створенням євро країни Європи збалансували надмірне зростання цих валют.

Сьогодні переважну частину ЗВР центральні банки країн найчастіше тримають у кількох валютах. Це долар

США, швейцарський франк, японська єна, євро, британський фунт стерлінга. Періодично конвертують свої запаси однієї валюти в іншу залежно від падіння чи підвищення курсу.

Існує така закономірність: чим вищий рівень стабільності національної валюти, тим більший відсоток золота в її золотовалютному резерві. Чим слабкіше національна валюта країни, тим більше ЗВР складається з більш сильних світових валют. Співвідношення золота й валюти в різних країнах різняться.

Універсального правила формування та розміру ЗВР не існує, тому обсяги і склад істотно коливаються в різних країнах.

ЗВР перебувають під управлінням державних відомств, а саме міністерства фінансів (казначейства) і центрального банку, але власником їх завжди є держава. В різних країнах можливі два основні варіанти функціонування у сфері державних регулятивних органів [6]:

- 1) розпорядником ЗВР є центральний банк країни;
- 2) розпорядником ЗВР є міністерство фінансів.

У деяких країнах частина офіційних резервів перебуває в ЦБ, частина – в міністерстві фінансів (казначействі). Якщо ж вони передані в розпорядження міністерства фінансів, то на центральний банк покладаються лише технічні функції ведення рахунків. Міжнародний досвід свідчить про те, що наділення центрального банку функцією повного розподільника офіційних валютних резервів сприяє більш ефективному використанню валютних запасів. При цьому центральний банк самостійно вибирає форми й методи управління валютним запасом, а також несе повну матеріальну відповідальність. Уряд при цьому визначає загальні напрями резервної політики.

Центральні банки більшості країн світу намагаються втримати такий обсяг золотовалютних резервів, який би давав можливість тримати під контролем обмінний курс національної валюти. Достатність обсягу золотовалютних резервів (розмір ЗВР) має велике економічне значення, оскільки за зниженого обсягу погіршується платоспроможність країни на світовому ринку, обмежуються регулятивні можливості держави в монетарній сфері, а завищений обсяг приводить до заморожування частини національного багатства країни на тривалий період.

Структура золотовалютного резерву країни, рівень її диверсифікації залежать від економічного стану країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, динаміки експортно-імпортних операцій.

Достатність чи дефіцитність рівня золотовалютних резервів кожна країна визначає для себе самостійно з урахуванням обсягів платежів за [7]:

- зовнішніми зобов'язаннями, пов'язаними з імпортом товарів;
- зовнішнім боргом держави;
- експортом капіталу;
- можливістю формування резервів з валютних ринків;
- можливостями запозичень на міжнародних валютних ринках;
- обсягом грошової маси, яка функціонує у внутрішньому обігу країни;
- надходженнями валютної виручки економічних агентів від реалізації їх продукції на зовнішніх ринках.

До факторів, що впливають на обсяги офіційних золотовалютних резервів країни, відносять динаміку офіційних валютних резервів, темпи інфляції в країні, режим обмінного курсу (фіксований або плаваючий), експортний потенціал країни, участь у міжнародному поділі праці, стан платіжного балансу.

Врахування всіх факторів є необхідним елементом валютної політики для забезпечення адекватних дій центрального банку на валютному ринку, як внутрішньому, так і зовнішньому.

У світовій практиці застосовують різні показники визначення оптимального рівня централізованих золотовалютних резервів [8]:

- 1) показник відношення обсягу централізованого резерву до річного обсягу імпорту (коефіцієнт достатності);
- 2) обсяг резервів, поділений на обсяг усіх зовнішніх платежів;
- 3) обсяг резервів, поділений на обсяг сальдо платіжного балансу;
- 4) обсяг резервів, поділений на обсяг платежів з обслуговування зовнішнього державного боргу.

Значення цих показників допомагають дійти висновку щодо відповідності наявного обсягу золотовалютних резервів реальним потребам країни.

Для визначення критеріїв достатності чи дефіцитності рівня золотовалютних резервів кожна країна визначає їх для себе самостійно, враховуючи конкретні обставини, встановлює критичні рівні. Якщо обсяг резервів падає нижче критичного рівня, ЦБ вживає заходів зі зниження валютного курсу або обмежує внутрішній попит через більш жорстку кредитну політику.

Структура офіційних золотовалютних резервів – це сукупність підібраних у певній пропорції валютних активів, використання яких дає змогу центральним банкам забезпечувати регулятивний вплив на валютні відносини та організацію зовнішньоекономічної діяльності в країні. Структура залежить від історичного періоду міжнародно-валютної системи, ролі країни у світовій торгівлі та міжнародному поділі праці, економічного становища країни, стійкості національної валюти.

Більшість золотовалютних резервів центральні банки країн тримають у кількох найстабільніших валютах, тому сьогодні структура резервів центральних банків значною мірою залежить від оцінки економічного розвитку США та Західної Європи. Це впливає на частку долара та євро у складі золотовалютних резервів.

Як уже відзначалось, структура золотовалютних резервів, що формується центральними банками більшості країн, складається з чотирьох елементів, а саме іноземної валюти, золотого запасу, резервної позиції в МВФ та СПЗ [9].

Основним завданням центрального банку є формування оптимальної структури золотовалютних резервів за складом валютних активів, щоб забезпечити відповідність структури ЗВР спрямованим платежам за зовнішньоекономічними операціями, для обслуговування зовнішнього боргу країни, недопущення знецінення резервних активів та забезпечення дохідності вкладень, розміщених у валютних активах.

Для України характерне використання у вигляді резервної валюти американських доларів та євро. Національна валюта України (гривня) досить слабка, тому більша частина золотовалютних резервів складається з цінних паперів, валюти та депозитів (в іноземній валюті), резервних позицій МВФ, СПЗ та монетарного золота.

Станом на 31 серпня 2018 р. офіційні резервні активи України становили 17 229,8 млн. дол. США, при цьому монетарне золото (якщо включати золоті депозити та золото у свопах) – лише 942,6 млн. доларів (5,47% від загального обсягу резервів). Лівову ж частку міжнародних резервів України складають активи в конвертованих валютах (цінні папери, валюта й депозити) [10].

Згідно з методологією Національного банку України міжнародні резерви – це ліквідні фінансові активи, що складаються з високоліквідних активів. До їх складу входять монетарне золото, спеціальні права запозичень, резервна позиція в МВФ, готівка в іноземній валюті, кошти на рахунках за кордоном, цінні папери та будь-які інші резервні активи, що є в розпорядженні Національного банку України, за умови забезпечення їх ліквідності та надійності.

Ліквідні фінансові активи – це міжнародні активи Національного банку України, які можуть бути негайно використані для підтримання стабільності гривні на валют-

ному ринку України. Не включають до складу ліквідних міжнародних активів дорогоцінні метали (крім монетарного золота, що обліковується в НБУ), міжнародні активи, обтяжені боргами, внесені як застава або заблоковані [11].

Висновки. Отже, золотовалютні резерви – необхідний елемент у розпорядженні фінансових органів, який слугує для захисту економіки від зовнішніх шоків. Ефективність використання та зростання його обсягу потребує постійного аналізу поточного стану наявних золотовалютних резервів, тому моніторинг основних операцій з коштами резервів (кредитного, валютного, відсоткового, операційного, ліквідності) здійснюється щоденно.

Список використаних джерел:

1. Валютні резерви // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Валютні_резерви.
2. Foreign-exchange reserves // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Foreign-exchange_reserves.
3. Мороз А.М. Національний банк і грошово-кредитна політика: підручник / за ред. А.М. Мороза, М.Ф. Пуховкіної. Київ: КНЕУ, 1999. 368 с. URL: <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/elektro/81.pdf>.
4. Офіційні валютні резерви і методи управління ними. URL: https://pidruchniki.com/18540516/bankivska_sprava/ofitsiyini_valyutni_rezervi_metodi_upravlinnya_nimi.
5. Сутність та призначення золотовалютних резервів. URL: <https://studfiles.net/preview/2399572/page:25>.
6. Управління золотовалютними резервами. URL: <http://posibniki.com.ua/post-upravlinnya-zolotovalyutnimi-rezervami>.
7. Козюк В.В. Валютні резерви в глобальних умовах. Фінанси України. 2007. № 2. С. 127–137.
8. Методи управління валютними резервами і їх наслідки. URL: <http://moyaosvita.com.ua/finansu/metodi-upravlinnya-valyutnimi-rezervami-i-%D1%97x-naslidki>.
9. Валютні резерви. Методи управління валютними резервами. URL: https://studopedia.com.ua/1_59311_valyutni-rezervi-metodi-upravlinnya-valyutnimi-rezervami.html.
10. Золотовалютні резерви України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets>.
11. Міжнародні резерви // Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЗОЛОВОВАЛЮТНЫМИ РЕЗЕРВАМИ

Аннотация. В статье раскрыты сущность золотовалютных резервов, их необходимость в современной глобализированной экономике. Исследованы структура, уровень и факторы, влияющие на их объемы, методы управления ими, а также характерные признаки. Рассмотрены история возникновения и изменение компонентов в структуре золотовалютных резервов в зависимости от состояния мировой экономики в целом и национальных экономик в частности. Проанализированы процесс формирования золотовалютных резервов и способы измерения их оптимального уровня. Исследовано соотношение структуры золотовалютных резервов и развитие экономики страны, ее внешнего долга и стабильности национальной валюты.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, валюта, резервы, золото, центральный банк, объемы.

THEORETICAL BASIS OF FORMATION AND MANAGEMENT OF FOREIGN EXCHANGE RESERVES

Summary. The article reveals the essence of gold reserves, their necessity in the modern globalized economy. The structure, level and factors influencing their volumes, methods of their management and characteristics are investigated. The history of the emergence and change of components in the structure of gold and foreign-exchange reserves depending on the state of the world economy in general and national economies in particular is reviewed. The process of forming gold and foreign exchange reserves and ways of measuring their optimal level were also analyzed. The correlation of the structure of gold and foreign-exchange reserves from the development of the country's economy, its external debt and the stability of the national currency has been researched.

Key words: foreign-exchange reserves, currency, reserves, gold, central bank, volumes.

Лапчук Б. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Грицишин А. Т.

*асистент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Lapchuk B. Yu.

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department
of International Economic Analysis and Finance
The Ivan Franko National University of L'viv*

Hrytsyshyn A. T.

*Assistant of the Department
of International Economic Analysis and Finance,
The Ivan Franko National University of L'viv*

МІЖНАРОДНІ РЕЗЕРВИ І НЕОФІЦІЙНА ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Анотація. У статті здійснено кількісне оцінювання критеріїв достатності міжнародних резервів для України та Польщі протягом 1997–2017 років. Проведено аналіз рівнів неофіційної доларизації за різними методиками в Україні та Польщі упродовж 1997–2018 років. Зроблено висновки про достатність міжнародних резервів Польщі та проблеми формування достатніх міжнародних резервів в Україні в роки спостереження, а також набагато вищий рівень доларизації української економіки.

Ключові слова: міжнародні резерви, критерії достатності міжнародних резервів, доларизація, неофіційна доларизація, депозитна доларизація, кредитна доларизація.

Вступ та постановка проблеми. Ефективна валютна політика та боротьба з доларизацією є важливими завданнями будь-якої економіки. Польща та Україна розпочали процес трансформації економіки в подібних умовах, однак шляхи реформ значно різнилися.

Саме тому досвід Польщі щодо реформування економічної системи загалом та формування ефективної валютної політики зокрема є дуже корисним для України. Порівнюючи ситуацію в обох країнах, вважаємо доцільним проаналізувати також політику міжнародних резервів та стану доларизації економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему забезпеченості достатніми міжнародними резервами окремих країн та явище доларизації активно досліджують у світовій економічній науці як окремо, так і в комплексі. Зокрема, представляють інтерес праці Фернандо Гонсалвеса «Оптимальний рівень міжнародних резервів у фінансово-доларизованих економіках: приклад Уругваю» [1], Мерседес да Коста і Х'юго Хуана-Рамона «Міжнародні резерви і банківські резерви у доларизованих економіках» [2].

Комплексний порівняльний аналіз інструментів валютної політики та поточних тенденцій доларизації в Україні та Польщі важливий для формування ефективної економічної політики та зумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Метою роботи є аналіз забезпечення міжнародними резервами та стану неофіційної доларизації в Україні та Польщі. Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання, як оцінювання критеріїв достатності міжнародних резервів для Польщі та України, обчислення показників доларизації економіки для обох країн за різними методиками.

Результати дослідження. Протягом останніх десятиліть спостерігається значне нагромадження міжнародних

резервів центральними банками країн світу. Таке явище можна пояснити тим, що саме міжнародні резерви можуть забезпечити стійкість країни до непередбачуваних фінансових коливань та кризових явищ в економіці. Особливого значення роль міжнародних резервів як своєрідного засобу страхування набуває в доларизованих економіках, де зміни в балансі фінансового рахунку часто супроводжуються зняттям вкладів в іноземній валюті.

Порівняння абсолютних величин обсягів міжнародних резервів між країнами вважаємо недостатньо коректним, тому доцільно здійснити кількісне оцінювання критеріїв достатності міжнародних резервів для Польщі та України упродовж 1997–2017 років.

Міжнародні резерви на душу населення (рис. 1) показують, наскільки одночасно в середньому може бути збільшено дохід громадянина країни, якщо припустити, що буде прийнято якесь гіпотетичне рішення про «продання» всіх ліквідних запасів [3, с. 288].

Як видно з рис. 1, міжнародні резерви на душу населення в Польщі є значно вищими, ніж в Україні. Мінімальний розрив у показниках між країнами зафіксовано у 2008 році, коли він становив 2,4 рази. Тоді міжнародні резерви на душу населення в Польщі дорівнювали 1 631 дол. США, а в Україні – 682 дол. США. Максимальний розрив у показниках спостерігався у 1998 році, а саме 47 разів. Тоді міжнародні резерви на душу населення в Польщі склали 731 дол. США, а в Україні – 16 дол. США. Сьогодні розрив між країнами залишається досить великим, становлячи 7 разів. У 2017 році міжнародні резерви на душу населення в Польщі становили 2 982 дол. США, а в Україні – 420 дол. США.

Відношення міжнародних резервів до ВВП (табл. 1) показує час, протягом якого країна може нормально існувати за повністю непрацюючої національної економіки,

забезпечуючи колишній рівень життя. Зрозуміло, йдеться не про припинення функціонування сектору неторговельних товарів (nontraded goods), зокрема сфери соціальних послуг, об'єктів соціальної інфраструктури, оскільки вони не можуть бути заміщені імпортом. Сутність використання цього показника як оцінки достатності резервів полягає в тому, що в кризовій ситуації центральні банки, проводячи валютні інтервенції, виступають в ролі поставальника іноземної валюти, тому рівень міжнародних резервів повинен покривати очікувані втрати від можливої валютної кризи. Такі втрати, як правило, вимірюються у відсотках від ВВП. Згідно з деякими оцінками, втрати національного доходу в результаті валютної кризи становлять приблизно 8–10% ВВП. Якщо валютна криза перетікає в банківський сектор, її вартість може становити до 10–20% ВВП. Однак точну оцінку очікуваних втрат від можливої кризи дати складно [5].

Прийнявши 8% за порогове значення та використовуючи дані табл. 1, можемо зробити висновок, що міжнародні резерви Польщі були достатніми протягом усього досліджуваного періоду. Щодо України, то резервні активи були нижчими за необхідний показник протягом 1997–2000 років та у 2014 році.

Класичним критерієм оцінювання достатності міжнародних резервів вважається критерій покриття імпорту (рис. 2). Він оцінює адекватність міжнародних резервів

з точки зору спроможності покриття імпорту, тому базується на операціях поточного рахунку. Щодо конкретного мінімального значення резервів, то найчастіше використовується показник, що дорівнює трьом місяцям майбутнього (очікуваного) імпорту [6, с. 6].

Як видно з рис. 2, обсяги міжнародних резервів у Польщі були достатніми за критерієм покриття імпорту протягом усього досліджуваного періоду. Лише у 2008 році показник мав порогове значення, дорівнюючи 2,9. Щодо України, то обсяги резервних активів Нацбанку були достатніми лише упродовж 2003–2011 та 2015–2017 років. В інші роки аналізованого періоду показник був значно нижчим за необхідне мінімальне значення.

Ще одним показником достатності міжнародних резервів є забезпеченість грошової маси міжнародними резервами (рис. 3). Він відіграє важливу роль у країнах з фіксованими валютними режимами, де існує прив'язка слабких національних валют до сильніших іноземних. Вважається, що така прив'язка страхує слабкі валюти від їх подальшого знецінення, а підтримання резервів відіграє стабілізуючу роль за допомогою підключення ефекту довіри до національної грошової одиниці та дисциплінуючого ефекту до грошово-кредитної політики.

У своїх дослідженнях Дж. Вайнхолдс та А. Каптейн стверджують, що міжнародні резерви повинні покривати 5–10% грошової маси M2 для країн з плаваючим валют-

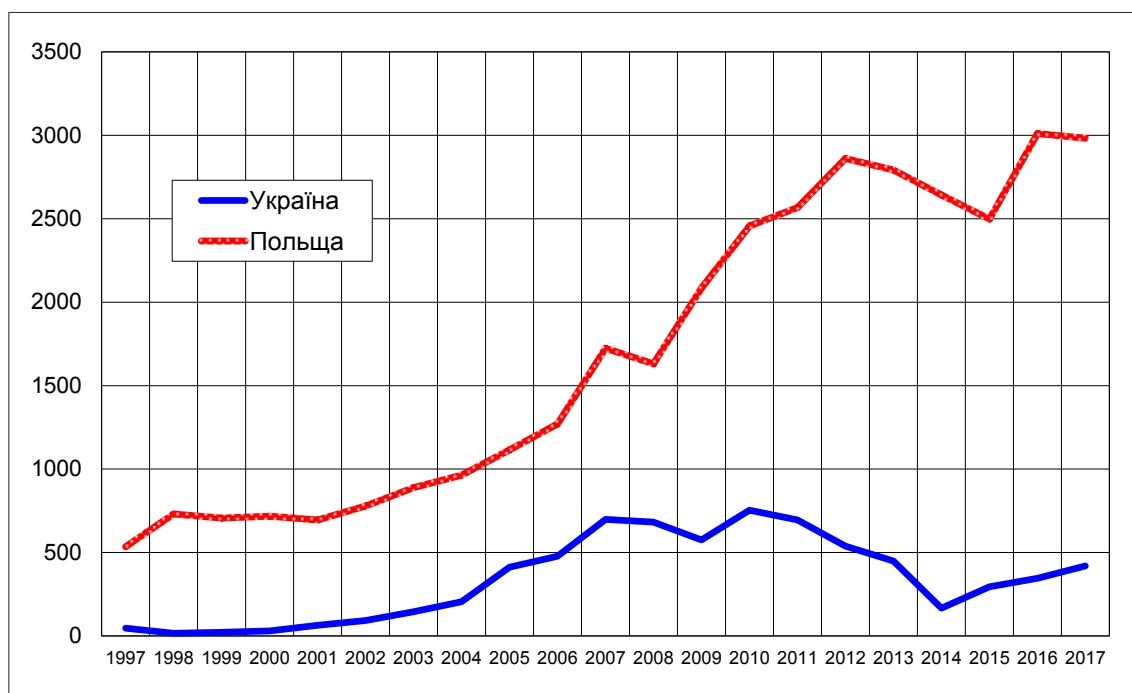


Рис. 1. Міжнародні резерви на душу населення в Україні та Польщі упродовж 1997–2017 років (дол. США)

Джерело: обчислено за статистичними даними Світового банку [4]

Таблиця 1

Відношення міжнародних резервів до ВВП в Україні та Польщі упродовж 1997–2017 років, %

Країна	1997 рік	1998 рік	1999 рік	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Польща	13,0	16,2	16,1	16,0	13,9	15,0	15,6	14,4	13,9	14,1	15,3
Україна	4,7	1,9	3,5	4,7	8,1	10,5	13,9	15,0	22,5	20,8	22,8
Країна	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	
Польща	11,6	18,1	19,5	18,5	21,8	20,3	18,4	19,9	24,3	21,6	
Україна	17,5	22,6	25,4	19,5	14,0	11,1	5,6	14,6	16,7	16,8	

Джерело: складено, обчислено авторами на основі джерела [4]

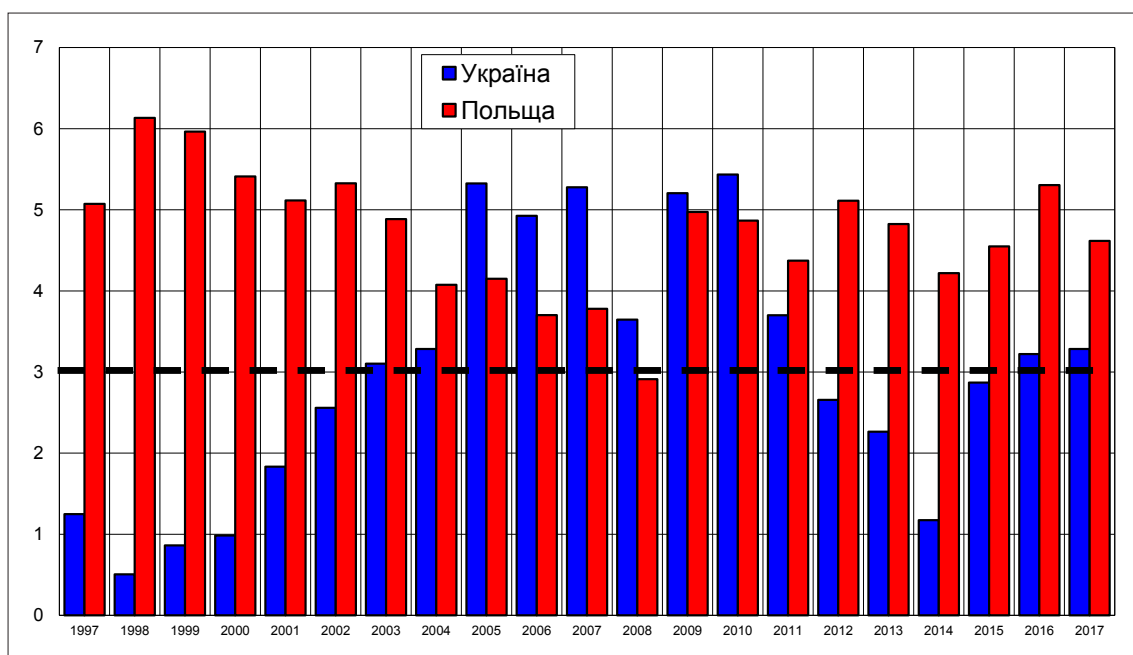


Рис. 2. Покриття міжнародними резервами імпорту в Україні та Польщі упродовж 1997–2017 років (кількість місяців)

Джерело: статистичні дані Світового банку [4]

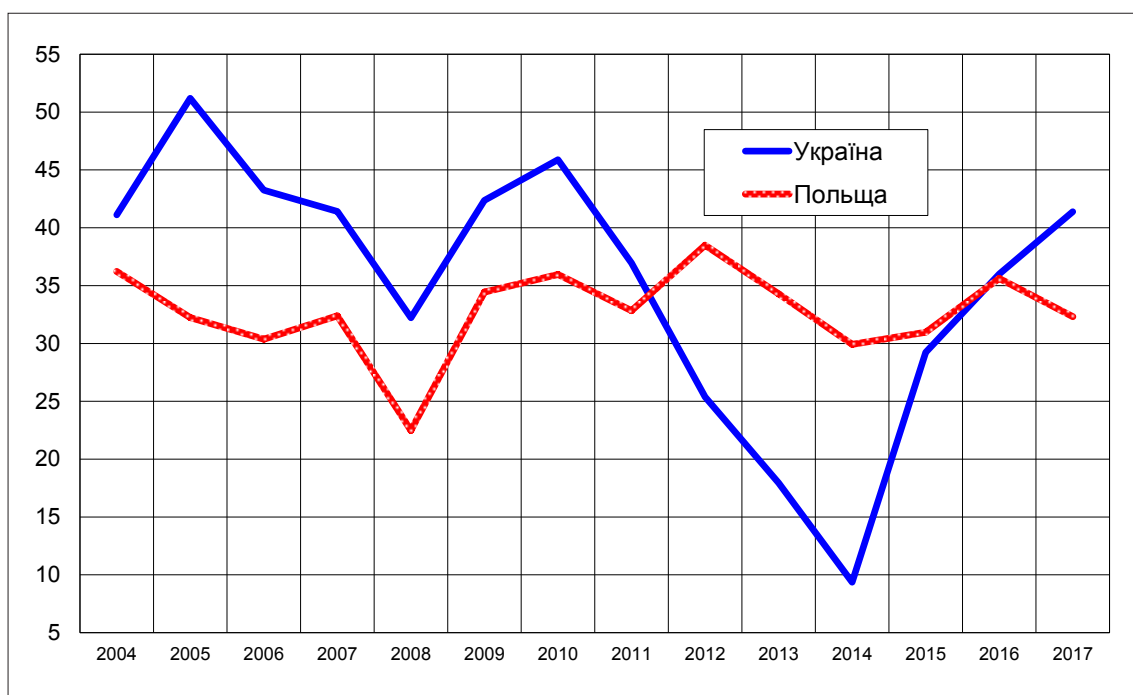


Рис. 3. Забезпеченість грошової маси міжнародними резервами в Україні та Польщі упродовж 2004–2017 років (%)

Джерело: обчислено за статистичними даними Світового банку [4]

ним режимом та 10–20% – країн з фіксованим валютним режимом. За виконання таких умов обсяг міжнародних резервів у країні вважається достатнім [7].

Отже, як свідчать результати обчислення (рис. 3), обсяги міжнародних резервів у Польщі були достатніми за критерієм забезпеченості грошової маси міжнародними резервами протягом усього аналізованого періоду.

В Україні показник був нижчим за необхідне значення лише у 2013–2014 роках.

Для комплексного порівняння стану та тенденцій валютного ринку в Україні та Польщі доцільно також здійснити порівняльний аналіз показників неофіційної доларизації. Це дасть змогу краще зрозуміти особливості економічного розвитку в обох країнах.

Під час обчислення рівня неофіційної доларизації найчастіше використовують такі три показники, як депозитна доларизація (частка депозитів в іноземних валютах в усіх депозитах); кредитна доларизація (частка кредитів в іноземних валютах в усіх кредитах); доларизація за МЗ (частка депозитів в іноземних валютах у грошовому агрегаті МЗ).

Для оцінювання ми використали офіційні статистичні дані Національного банку України [8] та Національного банку Польщі [9], результати представлено в графічному вигляді (рис. 4–6).

Як видно з рис. 4, показники депозитної та кредитної доларизації в Україні та Польщі суттєво різняться,

а саме станом на липень 2018 року вони становили 42,03% і 43,04% для України, 11,51% і 20,53% для Польщі відповідно. Доларизація української економіки різко зростала внаслідок валютно-фінансових криз 1998–1999, 2008–2009 та 2014–2015 років, натомість у Польщі депозитна доларизація поступово зменшується, а кредитна є дещо вищою, хоча й неспівмірною з українським показником.

Аналіз доларизації за широкими грішми (рис. 5) показав, що її рівень в Україні набагато перевищує аналогічний показник у Польщі. Так, станом на липень 2018 року в Україні він становив 31,40%, а в Польщі –



Рис. 4. Депозитна й кредитна доларизація в Україні та Польщі упродовж 1997–2018 років (%)

Джерело: обчислено за статистичними даними Національного банку України [8] та Національного банку Польщі [9]

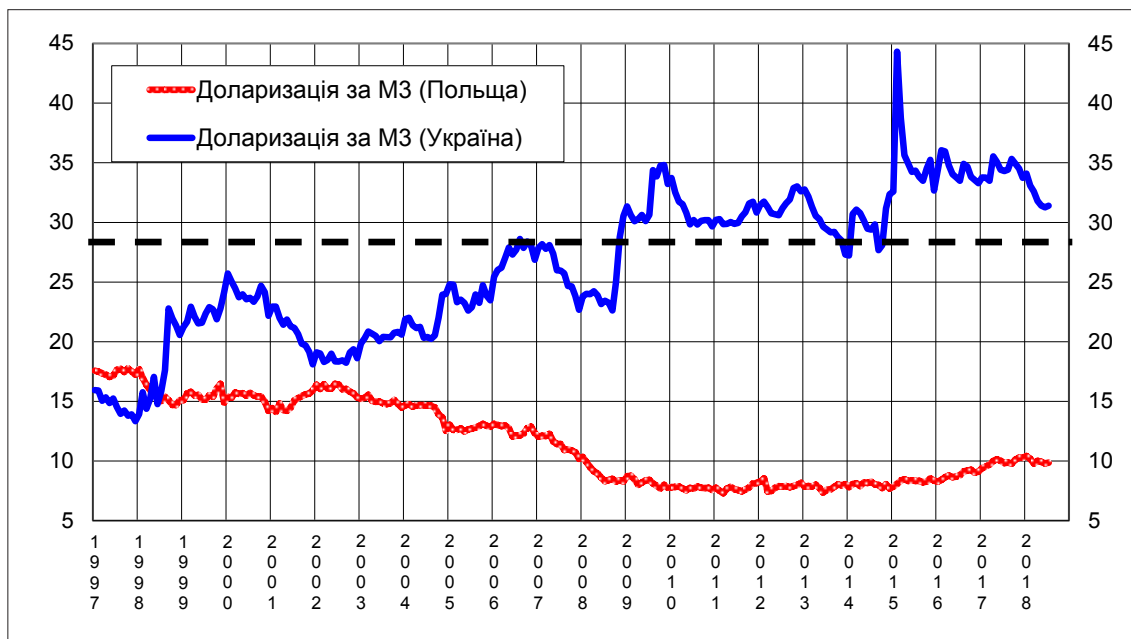


Рис. 5. Доларизація за МЗ в Україні та Польщі упродовж 1997–2018 років (%)

Джерело: обчислено за статистичними даними Національного банку України [8] та Національного банку Польщі [9]

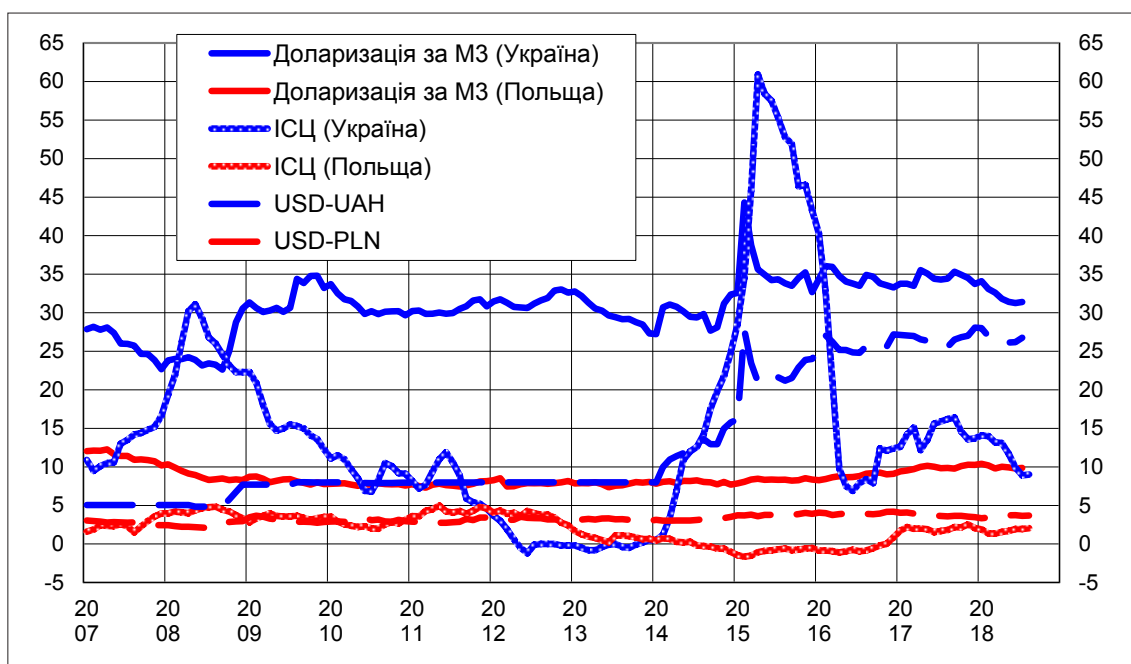


Рис. 6. Депозитна доларизація (%), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року, %) та курс долара США (грн. для України, злотих для Польщі) в Україні та Польщі упродовж 2007–2018 років
 Джерело: обчислено за статистичними даними Національного банку України [8] та Національного банку Польщі [9]

9,86%. Крім того, згідно з методикою МВФ, українська економіка є високодоларизованою, оскільки рівень доларизації за МЗ є вищим за порогове значення 30%, більше того, у лютому 2015 року його максимальне значення складало 44,31%.

Цікаво, що у 1997 році та першій половині 1998 року рівень доларизації за МЗ у Польщі був вищий, ніж в Україні, а максимальне значення цього показника становило 17,76% у жовтні 1997 року.

Причинами зростання доларизації економіки традиційно вважають інфляцію та знецінення національної валюти, які приводять до посилення інфляційних та девальваційних очувань, а отже, до переорієнтування на використання іноземних валют. Песимістичні очікування економічних суб'єктів можуть бути досить тривалими навіть після нормалізації ситуації, отже, доларизація зберігатиметься протягом довгого часу. Це особливо помітно під час аналізування факторів доларизації в обох країнах

(рис. 6). Інфляція та знецінення гривні спричиняли стрибкоподібне зростання доларизації в Україні, яка залишалась високою після стабілізації. Натомість у Польщі у роки спостереження інфляція, курс злотого, відповідно, доларизація за МЗ значно не змінювались.

Висновки. Аналіз стану міжнародних резервів та неофіційної доларизації в Україні та Польщі дає змогу зробити такі висновки:

- 1) за результатами оцінювання критеріїв забезпечення міжнародними резервами можемо говорити про достатність міжнародних резервів у Польщі та проблеми із забезпеченням достатніх резервних активів в Україні;
- 2) аналіз рівнів неофіційної доларизації в обох країнах свідчить про високу доларизацію української економіки та відсутність такої проблеми у Польщі;
- 3) стан міжнародних резервів та неофіційна доларизація в Україні є виявами інших економічних проблем та потребують подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Gonçalves F.M. The Optimal Level of Foreign Reserves in Financially Dollarized Economies: The Case of Uruguay. IMF Working Paper WP/07/265. Washington: International Monetary Fund, 2007. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07265.pdf>.
2. Da Costa M., Juan-Ramón V.H. International Reserves and Bank Reserves in Dollarized Economies. Washington, D.C., October, 2011. URL: <http://www.cemla.org/actividades/2012/2012-06-cam/2012-06-cam-02.pdf>.
3. Малкина М. Управление официальными международными резервами государств в условиях глобальных рисков. Труды Нижегородского государственного технического университета им. П.Е. Алексеева. 2010. № 2 (81). С. 286–293.
4. World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
5. Bollard A. The Letter of the Governor of the Reserve Bank of New Zealand to Minister of Finance on Foreign Reserves. URL: <https://www.rbnz.govt.nz/markets-and-payments/foreign-reserves/intervention/letter-to-minister-of-finance-on-foreign-reserves>.
6. Мовчан В., Кірхнер Р., Джуччі Р. Адекватність офіційних резервів в Україні. Серія консультативних робіт. Берлін; Київ, 2009. 16 с.
7. Wijnholds J.O., Kapteyn A. Reserve Adequacy in Emerging Market Economies. IMF Working Paper WP/01/143. Washington: International Monetary Fund, 2001. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01143.pdf>.
8. Офіційні статистичні дані Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578.
9. Офіційні статистичні дані Національного банку Польщі. URL: <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/statystyka.html>.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ И НЕОФИЦИАЛЬНАЯ ДОЛЛАРИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ И ПОЛЬШЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В статье осуществлено количественное оценивание критериев достаточности международных резервов для Украины и Польши в течение 1997–2017 годов. Проведен анализ уровней неофициальной долларизации по разным методикам в Украине и Польше в течение 1997–2018 годов. Сделаны выводы о достаточности международных резервов Польши и проблемах формирования достаточных международных резервов в Украине в годы наблюдения, а также гораздо высшем уровне долларизации украинской экономики.

Ключевые слова: международные резервы, критерии достаточности международных резервов, долларизация, неофициальная долларизация, депозитная долларизация, кредитная долларизация.

INTERNATIONAL RESERVES AND UNOFFICIAL DOLLARIZATION IN UKRAINE AND POLAND: A COMPARATIVE ANALYSIS

Summary. A quantitative estimation of the criteria for the adequacy of international reserves for Ukraine and Poland in 1997–2017 was made in the article. The authors proposed an analysis of unofficial dollarization in Ukraine and Poland in 1997–2018 using various methods of estimation. Conclusions about the sufficiency of the international reserves of Poland, problems with the insufficient international reserves in Ukraine and the higher level of dollarization of the Ukrainian economy during the years of observation were made in the article.

Key words: international reserves, international reserves adequacy criteria, dollarization, unofficial dollarization, deposit dollarization, credit dollarization.

УДК 658.589

Лохман Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та бізнесу
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Lokhman N. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Head of the Department of Economics and Business
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky*

АУТЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація. У статті здійснено аутентифікацію понятійно-категоріального апарату системи інноваційного потенціалу. Сьогодні майже усі явища розглядаються з точки зору системності, тому досліджено поняття «інноваційний потенціал системи». В результаті дослідження, з одного боку, визначено інноваційний потенціал як систему, що складається з певної кількості елементів, а з іншого боку, розглянуто структуру потенціалу економічної системи, визначено місце інноваційного потенціалу в цій структурі.

Ключові слова: потенціал, система, інноваційний потенціал, інноваційний потенціал економічної системи, елементи системи.

Вступ та постановка проблеми. Інновацізація сучасного суспільства є визначальною умовою інтеграції економіки України до світової економічної системи. Вагомим чинником ефективного існування та успішного розвитку країни за мінливих умов господарювання є наявність інноваційного потенціалу. При цьому важливо розуміти категорії та генезис цього поняття з огляду на сучасний теоретичний досвід, який за десятиліття інтенсивного розвитку інноваційної діяльності дав можливість створити ефективну систему інноваційного потенціалу.

Понятійний апарат системи інноваційного потенціалу охоплює економічні, технічні, ринкові та соціальні категорії, у визначенні яких є полеміка думок, тому доцільно

зупинитись на дослідженні та уточненні змісту таких понять, як «потенціал», «інноваційний потенціал», «інноваційний потенціал економічної системи».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх наукових працях вітчизняні та закордонні економісти [1–43], зокрема Г.С. Макарова, Л.М. Маршук, М.І. Русінко, О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева, Н.С. Краснокутська, Л.О. Гришина, Г.В. Єфімова, Н.В. Гришина, Н.М. Громова, Н.І. Громова, С.В. Козловський, К.Ю. Прокоф'єв, М.В. Макаренко, О.Л. Ворсовський, С.М. Фірсова, С.В. Чеботар, М.А. Макаренко, Д.А. Лопатин, В.О. Мосейко, С.А. Князев, О.С. Іванілов, О.П. Кавтиш, Л.В. Дерманська, Ж.А. Петровська, А.О. Крисак, С.А. Кузьмін,

А.А. Гальчук, Ш.Е. Маришлі, Н.Д. Романова, В.О. Матророва, В.С. Командровська, Н.Ю. Кривицька, К.І. Домашевська, В.С. Миронова, А.Б. Мирсаїдов, О.К. Мургазов, Е.М. Губіна, В.Г. Матвейкин, А.П. Полякова, П.А. Пулин, Б.П. Павлов, О.В. Лященко, С.М. Ілляшенко, О.О. Захаркин, О.С. Дубинська, С.В. Колесов, Д.В. Солоха, Ю.М. Могилов, О.І. Вікарчук, Л.І. Федулова, М.В. Альгіна, В.А. Боднар, О.Г. Беляєв, Д.А. Корнилов, В.В. Герасимов, розглядають сутність, структуру, розвиток та інші аспекти потенціалу та інноваційного потенціалу за різними напрямками. Але тлумачення інноваційного потенціалу як системи на основі різних підходів до характеристики цього поняття та визначення сутності інноваційного потенціалу економічної системи не здійснено.

Метою роботи є аутентифікація понятійно-категоріального апарату системи інноваційного потенціалу як безперечної умови розвитку будь-якої системи.

Результати дослідження. Підґрунтям розуміння перелічених вище понять («інноваційний потенціал», «інноваційний потенціал економічної системи») виступає термін «потенціал».

Так, К.С. Макарова визначає потенціал як «сукупність взаємозалежних та взаємодоповнюючих субпотенціалів – дрібніших за функціонально спрямованістю і можливостями складових, які відображають стан відповідних сфер діяльності <...> і знаходяться під впливом зовнішнього середовища»; при цьому під зовнішніми факторами впливу вона розуміє причину сформованого стану певного субпотенціалу [1]. На тісному зв'язку та залежності потенціалу від зовнішніх факторів акцентує увагу також Л.М. Маршук, який розглядає різні підходи до формування потенціалу (системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний) та дає таке визначення ресурсного потенціалу: «це можливості <...> щодо використання наявних ресурсів, які не лише використовуються, але й є у зовнішньому середовищі, а також тих, які можуть з'явитись у майбутньому для максимального задоволення потреб споживачів та отримання прибутку» [2, с. 100].

М.І. Русінко в рамках дослідження потенціалу інноваційного розвитку визначає три підходи до характеристики поняття «потенціал», такі як ресурсний, процесний та результатний. Останній відзначає, що «сучасне розуміння потенціалу як економічної категорії вишло за межі оцінки наявних у підприємства ресурсів та охоплює усю сукупність факторів економічної діяльності, які здатні забезпечити розвиток суб'єкта господарювання» [3, с. 223]. У зв'язку з тим, що конкурентоспроможність в економіці на сучасному етапі безпосередньо залежить від інноваційного розвитку, визначальним елементом потенціалу будь-якої системи слід вважати інноваційний потенціал.

Система – цілісна сукупність, яка формується з безлічі об'єктів (елементів), пов'язаних між собою взаємними відносинами. Цілісність означає, що до навколишнього середовища система виступає як єдине ціле. Цілісність системи є результатом взаємозв'язку, певних відносин між елементами. Як система можуть виступати господарські утворення різного ступеня розвиненості та пов'язаності, а саме виробничі організації (підприємства, науководослідні та проектні інститути, інші організації), регіональний комплекс, галузь, нарешті, народне господарство країни. Для економічних систем характерні виключно велика складність структури (розгалуженість) і наявність взаємодії (зв'язки) між окремими об'єктами (елементами системи). Якщо би практичні задачі вимагали обліку всіх наявних у системі зв'язків у всій їх складності, то ніяка

осмислена наукова й практична діяльність була б неможливою, тому в рамках роботи ми абстрагуємося від цих зв'язків та характеристик і зупинимось на дослідженні економічних систем різних за масштабами, напрямками діяльності, цільових орієнтирів, але орієнтованих на діалектику інноваційного потенціалу. Тобто дослідження сутності інноваційного потенціалу неможливе без розгляду його взаємозв'язку та взаємозалежності від інших складових загального потенціалу підприємства. Традиційно потенціал включає фінансовий, виробничо-технологічний, економічний, науково-технічний і кадровий потенціал, які з інноваційним потенціалом утворюють діалектичну єдність, що створює передумови для подальшого економічного розвитку [4, с. 222; 5, с. 174].

На думку Л.О. Гришиної, Н.В. Гришиної та Г.В. Сфімової [6, с. 96–97], економічний потенціал доцільно розглядати як систему, що складається з певних елементів, зокрема:

- 1) інвестиційний потенціал кількісно характеризується наявними та перспективними обсягами інвестицій;
- 2) інноваційний потенціал характеризується рівнем розвитку науки та технологій;
- 3) виробничий потенціал характеризується рівнем розташованих засобів виробництва;
- 4) трудовий потенціал характеризується кваліфікаційною та культурною мірою.

Економічний потенціал країни як економічної системи характеризується взаємопов'язаними потенціями, а саме науково-технічною, виробничою та соціальною, кожна з яких може бути визначена сукупністю галузей народного господарства, які виробляють промислову та непромислову продукцію. Економічний потенціал країни залежить від інноваційних виробничих можливостей галузей економіки та ступеня їх використання, тобто від інноваційного потенціалу [7].

Структуру потенціалу економічної системи й місце інноваційного потенціалу в цій структурі розглянуто в науковій літературі [8–12; 14–17].

С.В. Козловський [8, с. 56] визначає структуру економічного потенціалу сучасної економічної системи як сукупність виробничого, інтелектуального, фінансового, інноваційного потенціалів, які спираються на управлінський потенціал цієї економічної системи. К.Ю. Прокоф'єв [9, с. 16] розглядає структуру потенціалу регіону, де інноваційний потенціал представлений разом з науково-технічним, трудовим, інвестиційним, ринковим, організаційно-управлінським, зовнішньоекономічним. На рівні регіону також визначає складові економічного потенціалу М.В. Макаренко [10, с. 219], такі як ресурсний, фінансовий, інноваційний, екологічний, організаційний, кластерний потенціали, потенціал якості життя.

О.Л. Ворсовський [11, с. 44] бачить інноваційний потенціал як складову фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності. С.М. Фірсова, С.В. Чеботар [12, с. 205] пропонують таку структуру загального потенціалу підприємства, як виробничо-технологічний, організаційно-управлінський, інноваційний, науково-технічний, кадровий, маркетинговий, фінансово-економічний, інформаційний потенціали. М.А. Макаренко та Д.А. Лопатин [13] розуміють інноваційний потенціал підприємства як результат взаємодії матеріально-виробничого, фінансового, інвестиційного, науково-технічного, регіонального, культурного, кадрового, організаційно-управлінського потенціалів. В.О. Мосейко, С.А. Князев [14, с. 31] дотримуються схожої думки, визначаючи місце інноваційного потенціалу в структурі економічного потенціалу підприємства серед таких потенціалів, як

кадровий, науково-технічний, виробничо-технологічний, фінансово-економічний. Існує точка зору, що інноваційний потенціал входить до складу економічного потенціалу підприємства разом з такими видами потенціалів, як виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційно-управлінський, фінансовий, соціальний, інтерфейсний [15; 16, с. 8].

Л.В. Дерманська [17] розглядає інноваційний потенціал на стику фінансового, інтелектуального, організаційно-управлінського, маркетингового, інформаційно-методичного потенціалів.

Як бачимо з наведених елементів структури потенціалу різних економічних систем, здебільшого різні автори наводять подібні складові (як для країни, так і для регіону та підприємства), що й не дивно, тому що господарська діяльність будь-яких економічних систем має однакові механізми існування й розвитку, тому потребує однакових складових потенціалу. На нашу думку, усі запропоновані складові потенціалу економічної системи є однаково важливими та необхідними, тобто місце інноваційного потенціалу визначається як обов'язкова складова потенціалу будь-якої економічної системи (рис. 1).

Далі зупинимось на генезисі категорії «інноваційний потенціал». Одним з перших поняття інноваційного потенціалу, яке б забезпечувало розвиток системи за рахунок нововведень, застосував в економічній теорії К. Фрімен. Новація, згідно з К. Фріменом, є системою заходів щодо розроблення, освоєння, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, яким володіє новація. Нині, незважаючи на досить часте використання терміна «інноваційний потенціал», відсутня єдина позиція щодо сутності цього поняття та його характеристики [18, с. 183].

З метою дослідження категорії інноваційного потенціалу вважаємо за необхідне спочатку зупинитись на загальному визначенні цього поняття. Низка авторів (С.В. Козловський [30], А.О. Крисак [19], С.А. Кузьмін [20], А.А. Гальчук [21]) трактує інноваційний потенціал як систему, яка забезпечує взаємозв'язок можливостей та здатностей ресурсів, діє за визначеним вектором і спрямована на результат. Ш.Е. Маришлі, Н.Д. Романова [22], В.О. Матросова, О.Д. Матросов [23] у визначеннях цього терміна зосереджуються на здібностях системи до трансформації, при цьому використання інноваційного потенціалу дає можливість переходу до конкретних дій, тобто від традиційного до нового стану задля задоволення потреб. Такі автори, як В.Є. Командровська, Н.Ю. Кривицька, К.І. Домашевська [24], визначають інноваційний потенціал як складну структуру, що складається з окремих рівнів (галузі, регіону, підприємства) та можливостей (науково-технологічних, виробничих, фінансово-економічних, соціальних та культурно-освітніх), а також спрямована на розвиток економіки. В.С. Мирнова [25] та С.В. Козловський [8] акцентують увагу на ефективному використанні інформаційних ресурсів, які акумулюються завдяки інноваційному потенціалу, знаходяться у взаємозв'язку та розвитку й володіють якісно новою цілісністю; тобто інноваційний потенціал можна представити у вигляді фігурального інтерфейсу як системи взаємозв'язку ресурсів і результатів, призначених для обміну інформацією. Інфраструктурна характеристика інноваційного потенціалу, яка полягає в наявності науково-дослідних, проектно-конструкторських, технологічних організацій, експериментальних виробництв, дослідних лабораторій, навчальних майданчиків, персоналу, технічних засобів цих організацій та їх діяльності, а також забезпечує розвиток економічних систем, представлена в роботах А.Б. Мирсаїдова, О.К. Муртазоева [26] та Е.М. Губіної [27]. З точки зору управлінського підходу (В.Г. Матвейкін, С.І. Дворецький, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.І. Летунова [28], А.П. Полякова [29], О.П. Кавтиш, А.В. Гречко [16]) інноваційний потенціал розглядається як об'єкт, який вимагає безперервного процесу управління задля його розвитку. З точки зору ресурсно-результативного підходу інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, які необхідні для реалізації інноваційної діяльності; інноваційний потенціал може розглядатись як результат реалізації наявної можливості (П.А. Пулін [31]); подібної думки дотримуються також такі вчені, як Б.П. Павлов [32], О.В. Ляшенко [33], С.М. Ілляшенко [34], С.М. Фірсова [12]. О.О. Захаркін [35] під інноваційним потенціалом розуміє сукупність взаємопов'язаних реальних інноваційних ресурсів та прихованих можливостей, які за необхідності можуть бути залучені до інноваційного процесу, тобто він пропонує ресурсний підхід до визначення цього поняття. Деякі дослідники (О.С. Дубинський [36], Д.В. Солоха [37]) характеризують

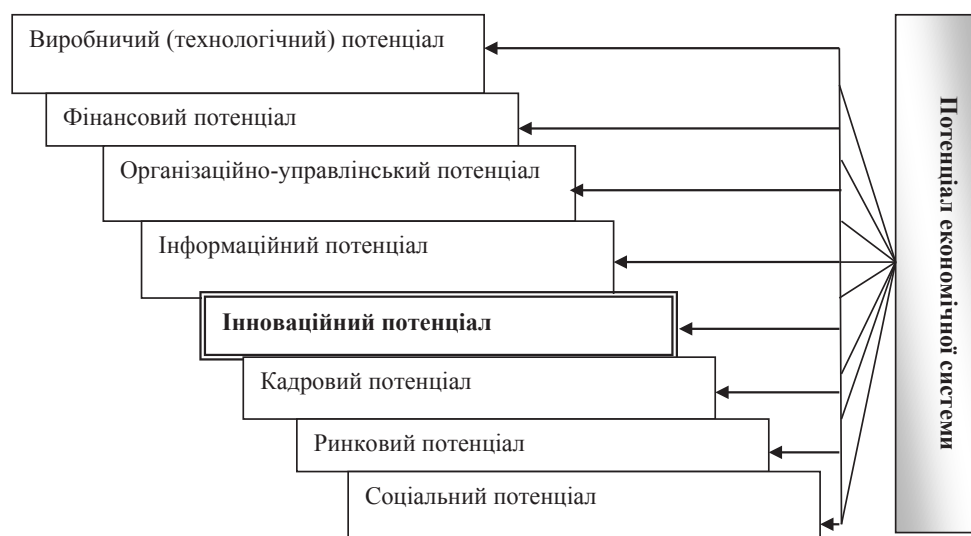


Рис. 1. Місце інноваційного потенціалу в потенціалі економічної системи

інноваційний потенціал щодо певного стану в конкретний проміжок часу, тобто правомірним є факт визнання його існування у часі й просторі. Ю.М. Могилов [38] розглядає інноваційний потенціал з точки зору наявності та використання ресурсів в інноваційному процесі. На думку О.І. Вікарчука [39], інноваційний потенціал є здатністю створювати нову вартість для забезпечення його інноваційного розвитку. Ринково-цільовий підхід до визначення інноваційного потенціалу пропонує Л.І. Федулова: «інноваційний потенціал спрямований на вирішення таких стратегічних цілей: підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку; проведення спеціальної науково-технологічної політики на цьому ринку; монополізація ринку продукції, що виробляється» [40, с. 199]. Проведений аналіз визначення інноваційного потенціалу свідчить про многогранність та компліментарність цього поняття.

Говорячи про розбіжності позицій науковців щодо змісту та економічної інтерпретації інноваційного потенціалу, вважаємо, що гносеологія цього поняття полягає в беззаперечній домініанті ресурсно-результативного підходу до розуміння інноваційного потенціалу в будь-якій економічній системі. Тому ми згодні з такими авторами, як М.В. Альгіна та В.А. Боднар [41], які вважають, що «на макроекономічному рівні інноваційний потенціал національної економічної системи виступає як сукупні об'єктивні передумови (можливості) національної економічної системи реалізації ресурсів задля зростання

ефективності функціонування на більш якісній інноваційній основі».

Сьогодні майже всі явища розглядаються з точки зору системності, тому в науковій літературі має місце визначення поняття «інноваційний потенціал системи». Так, О.Г. Беляєв та Д.А. Корнилов [42] з точки зору інтегрального підходу акцентують увагу на системній, трансформаційній, ресурсній, стратегічній та інших характеристиках цього поняття; О.І. Вікарчук [39] характеризує інноваційний потенціал з точки зору інфраструктурного підходу, а саме «як єдину сукупність виробників інновацій (новаторів), посередників і споживачів інновацій, що є основою інноваційної діяльності, виконуючи функцію ресурсного забезпечення інноваційного процесу, в тому числі через організації інноваційної інфраструктури».

Модифікацією поняття «інноваційний потенціал системи» є поняття інноваційного потенціалу виробничої системи, що включає капітал, власні інновації, позикові інновації та проекти, вчаснодія яких спрямована на ефективний розвиток техніки та технології виробничої системи [30, с. 5].

Висновки. Інноваційний потенціал як система складається з різноманітних елементів, які визначають окремі підходи до дослідження цього поняття. Окремим поняттям виступає інноваційний потенціал системи, який також не має однозначної характеристики. Перспективами подальших досліджень є розгляд характеристик інноваційного потенціалу на рівнях макро-, мезо-, мікро-, наносистем.

Список використаних джерел:

1. Макарова Г.С. Формування економічного потенціалу будівельного підприємства. Економічний часопис-XXI. 2012. № 7–8. С. 47–49.
2. Маршук Л.М. Теоретичні засади формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства. Молодий вчений. 2016. № 5 (32). С. 99–102.
3. Русінко М.І. Теоретико-методичні підходи до визначення потенціалу інноваційного розвитку будівельних підприємств. Економіка і організація управління. 2014. № 3 (19), 4 (20). С. 221–225.
4. Шилова О.Ю., Чермошенцева Є.С. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 220–227.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2009. № 1. С. 169–177.
6. Гришина Л.О., Єфімова Г.В., Гришина Н.В. Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2011. Вип. 19. С. 95–101.
7. Громова Н.М., Громова Н.И. Основы экономического прогнозирования: учебное пособие. Москва, 2007. 315 с.
8. Козловський С.В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем. Економіка та держава. 2010. № 2. С. 55–58.
9. Прокофьев К.Ю. Инновационный потенциал региона: сущность, структура. Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 30 (309). С. 12–19.
10. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4 (130). С. 217–224.
11. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2008. № 8. С. 42–44.
12. Фірсова С.М., Чеботар С.В. Основні елементи інноваційного потенціалу. Економічний вісник Донбасу. 2011. № 3 (25). С. 202–207.
13. Макаренко М.А., Лопатин Д.А. Кадровый инновационный потенциал в системе инновационного потенциала организации. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kadrovyu-innovatsionnyu-potentsial-i-metodika-ego-otsenki>.
14. Мосейко В.О., Князев С.А. Определение инновационного потенциала предприятия на основе факторного подхода. Вестник Волгоградского государственного университета. 2008. № 2 (13). С. 28–34.
15. Іванілов О.С., Таряник О.М. Інноваційний потенціал підприємства. Економіка, фінанси, право. 2004. № 12. С. 5–7.
16. Кавтиш О.П., Круш Н.П. Теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. Економічний вісник НТУУ «КПІ». URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/315>.
17. Дерманська Л.В. Теоретичні засади формування концепції інноваційного розвитку підприємств. Інноваційна економіка. 2011. № 6. С. 171–175.
18. Петровская Ж.А. Инновационный потенциал экономического роста: сущность, структура, показатели. Вестник СГСЕУ. 2009. № 2 (26). С. 183–187.
19. Крисак А.О. Формування інноваційного потенціалу малого підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 12. С. 24–26.

20. Кузьмин С.А. Исследование оценки инновационного развития стран мира. Теория и практика современной науки. 2016. № 8 (14). С. 65–71.
21. Гальчук А.А. Классификация и факторы формирования инновационного потенциала страны. Экономика и право. 2015. № 9–10. С. 41–46.
22. Маришли Ш.Э., Романова Н.Д. Инновационный потенциал как основа для управления экономической безопасностью предприятия. NovaInfo.Ru. 2016. № 56. С. 11–14.
23. Матросова В.О., Матросов О.Д. Сутність та складові інноваційного потенціалу як основа управління інноваційною діяльністю. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП». Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2011. № 26. С. 80–86.
24. Командровська В.Є., Кривецька Н.Ю., Домашевська К.І. Інноваційний потенціал підприємства та розвиток його складових у посткризовий період. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 2/3. С. 149–152.
25. Миронова В.С. Оценка инновационного потенциала предприятия. Креативная экономика. 2012. № 1. С. 35–39.
26. Мирсаидов А.Б., Муртазов О.К. Инновационный потенциал региональных промышленных систем. Наукоеведение. 2016. Т. 8. № 2. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/95EVN216.pdf>.
27. Губина Е.М. Инновационный потенциал вуза и его конкурентоспособность. Физическое воспитание и спортивная тренировка. 2013. № 2 (6). С. 103–108.
28. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. Москва: Машиностроение-1, 2007. 284 с.
29. Полякова А.П. Инновационный потенциал и его роль в инновационном развитии региона. Известия ИГЭА. 2014. № 4. С. 236–241.
30. Герасимов В.В., Минина Л.С., Васильев А.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: учебное пособие. Новосибирск: НГАСУ, 2003. 64 с.
31. Пулин П.А. Инновационный потенциал предприятия. Концепт. 2016. Т. 34. С. 221–223. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56766.htm>.
32. Павлов Б.П. Система показателей народнохозяйственной эффективности освоения инновационного потенциала. Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 4. С. 72–77.
33. Лященко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2 (20). С. 176–180.
34. Ілляшенко С.М. аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку організації на базі екологічних інновацій. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. С. 229–241 URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.
35. Захаркин О.О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект. Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 274–280.
36. Дубинська О.С., Колесов С.В. Визначення сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2014. № 2 (1). С. 73–77.
37. Солоха Д.В. Концептуальні основи управління інноваційним потенціалом соціально-економічної системи регіону. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. Т. 2. № 4. С. 201–221.
38. Могилев Ю.М. Інноваційні ресурси, структуризація та методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Прометей. 2008. № 2 (26). С. 93–98.
39. Вікарчук О.І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2009. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/id/eprint/7755>.
40. Федулова Л.І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 10 (160). С. 195–205.
41. Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка. Современные технологии управления. № 1 (1). URL: <http://sovman.ru/article/0101>.
42. Беляев О.Г., Корнилов Д.А. Оценка инновационного потенциала экономических систем. Управление экономическими системами. URL: <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1205-2012-03-30-11-27-38>.

АУТЕНТИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. В статье проведена аутентификация понятийно-категориального аппарата системы инновационного потенциала. Сегодня почти все явления рассматриваются с точки зрения системности, поэтому исследовано понятие «инновационный потенциал системы». В результате исследования, с одной стороны, определен инновационный потенциал как система, состоящая из определенного количества элементов, а с другой стороны, рассмотрена структура потенциала экономической системы, определено место инновационного потенциала в этой структуре.

Ключевые слова: потенциал, система, инновационный потенциал, инновационный потенциал экономической системы, элементы системы.

AUTHENTICATION OF CONCEPTUAL CATEGORY SYSTEM OF INNOVATIVE POTENTIAL SYSTEM

Summary. Authentication of the conceptual-categorical apparatus of the system of innovative potential is carried out in the article. Today, almost all phenomena are considered from the standpoint of system, therefore the concept of “innovative potential of the system” is researched. As a result of the research, on the one hand, the innovation potential is defined as a system consisting of a certain number of elements. On the other hand, the structure of the potential of the economic system is considered and the place of innovation potential in this structure is determined.

Key words: potential, system, innovative potential, innovative potential of the economic system, elements of the system.

Манорик Г. О.

аспірант

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Manoryk H. O.

Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine
“The Kiev Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky”, Kyiv

АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Перспективи розвитку електронної комерції підприємств України повинні ґрунтуватись на впровадженні кращих практик зарубіжного досвіду управління логістичним забезпеченням. Отримані в ході аналітики практичні елементи управління логістичним забезпеченням доцільно впровадити в електронну комерцію підприємств України, підвищивши їх економічну ефективність. У статті проаналізовано логістику сфери електронної комерції підприємств Китаю, США й Німеччини. Аналіз показників проводився на основі статистичних даних онлайн-ресурсу Statista й електронних ресурсів Світового банку. Основним критерієм оцінювання ефективності логістики країн був LPI, тобто індекс логістичної потужності. Методика цього індексу дає змогу найбільш повноцінно оцінити логістичну систему тієї чи іншої країни. Аналітика зачіпає саме ті аспекти логістичної системи, які безпосередньо чи опосередковано можуть торкнутися системи електронної комерції підприємств.

Ключові слова: логістика електронної комерції, зарубіжний досвід, управління логістичним забезпеченням, логістичне забезпечення за кордоном, електронна комерція за кордоном.

Вступ та постановка проблеми. Основна проблематика досліджуваної теми полягає в нестачі наукових досліджень впливу рівня логістичного забезпечення на розвиток електронної комерції підприємств. Гальмуючим фактором розвитку електронної комерції вітчизняних підприємств є недостатнє використання методик розвитку логістичного забезпечення зарубіжних країн.

У 2017 році ринок електронної комерції України продемонстрував приріст грошового обсягу від реалізації товарів та послуг у 30–40% порівняно з минулим роком, склавши 50 млрд. гривень. Це свідчить не тільки про позитивні зміни у сфері електронної комерції, але й про його слабкий рівень сформованості. Управлінські підходи до логістичних процесів електронної комерції на українських підприємствах часто далекі від загальносвітових практик і вимагають модернізації. Пошук кращих рішень, використовуваних зарубіжними фахівцями логістики, та їх впровадження в український сегмент електронної комерції дадуть змогу вивести підприємства на новий рівень ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження логістичного забезпечення в сегменті електронної комерції представлено роботами таких зарубіжних вчених, як П. Друкер, Д.Дж. Бауерсокс, Д.Дж. Клосс, Д. Еймор, Е. Ілайес, М. Вітцель, Д. Козяче, К. Пейтел, М. Мак-Картні, Д. Сігел, М. Уорнер. Значний теоретичний внесок у дослідження логістики електронної комерції зробили такі українські вчені, як, зокрема, В.І. Скілько, Н.В. Чернописька, Н.Т. Гриньов, М.В. Кіндій, М.М. Мага, М.С. Шкода, М.О. Антоненко, І.П. Мішук. Серед російських дослідників цієї проблеми варто виділити Н.Г. Старкову, І.Г. Рзун, В.А. Шумаєва, В.Н. Миронова.

Пітер Друкер виділяє пріоритетну роль логістичного забезпечення в розвитку електронної торгівлі та вважає, що «доставка стане основною конкурентною перевагою» цього напрямку реалізації продукції [17]. Також варто відзначити роботи польського автора А. Кави, який надає особливого значення фулфілмент-сервісу для розвитку логістичного забезпечення електронної торгівлі [14, с. 429–438].

Вітчизняні вчені Н.Т. Гриньов, М.В. Кіндій, М.М. Мага [12, с. 576–579] розглядали у своїх роботах електронну комерцію з логістичної точки зору. Вони наголошували на тому, що в сучасних ринкових умовах логістичне забезпечення відіграє вирішальну роль у розвитку електронної комерції підприємств. М.С. Шкода розкриває у своїх роботах вплив логістичного забезпечення на управління ефективним розвитком підприємства, спираючись на світовий досвід [16, с. 31–36].

Такі українські вчені, як Н.В. Чернописька та О.В. Солодка, проаналізували взаємозв'язок між розвитком електронної комерції та розвитком ринку послуг логістичного забезпечення. Ці автори також відзначають брак теоретичних досліджень наукової спрямованості у сфері логістичного забезпечення електронної комерції України, низький рівень розвитку ринку логістичних послуг для електронної комерції порівняно із зарубіжними країнами, необхідність застосування кращого досвіду провідних країн [17, с. 490–495]. Автор погоджується з цією точкою зору, але ще відзначає недолік успішних практичних кейсів впровадження логістичних процесів під час організації процесу розвитку електронної комерції українських підприємств.

О.М. Антоненко та І.П. Мішук сформулювали рекомендації для оптимізації логістичної діяльності в електронній торгівлі підприємств для підвищення ефективності їх функціонування [19, с. 349–356].

Важливий внесок в аналіз зарубіжного досвіду логістичного забезпечення зробили російські вчені Н.Г. Старкова та І.Г. Рзун, які досліджували особливості ефективного функціонування логістичних систем зарубіжних країн [13], а також В.А. Шумаєв та В.Н. Миронов, які вивчали досвід провідних зарубіжних країн в галузі створення комплексних логістичних центрів з одночасною організацією вільних економічних зон [15, с. 49–57].

Дослідження зарубіжного ринку логістичних послуг у сфері електронної комерції проводилось також на основі показників і статистик за останні роки в цій галузі. Особливе місце в аналізі посіли статистичні дані онлайн-ресурсу Statista (www.statista.com) та веб-сайт

рейтингу LPI (www.lpi.worldbank.org), які є авторитетними джерелами.

Метою роботи є дослідження зарубіжного досвіду управління логістичним забезпеченням електронної комерції для того, щоб визначити пріоритетні напрями підвищення рівня розвитку електронної комерції вітчизняних підприємств. Вивчений досвід управління логістичними процесами електронної комерції, перейнятий у зарубіжних підприємств, повинен бути успішно впроваджений на українських підприємствах тієї ж спрямованості задля підвищення економічної ефективності та оптимізації складових логістичних систем.

Результати дослідження. Зарубіжні дослідники відзначають особливу роль логістичного забезпечення в побудові ефективних бізнес-процесів, поліпшенні економічних взаємозв'язків між державами та підвищенні якості життя загалом. На цьому акцентували увагу такі відомі зарубіжні вчені в галузі логістики, як Д.Дж. Бауерсокс і Д.Дж. Клосс, говорячи, що «роль і значення логістики в сучасному бізнесі настільки зросли, а сама вона перетворилась на настільки багатообіцяючу, хоча й складну, галузь ділового успіху і професійного зростання, що було б дуже недалекоглядно сьогодні не спробувати оволодіти її. Для нинішніх менеджерів і підприємців вивчення логістики та впровадження принципів логістичного менеджменту у своїх компаніях – це не просто данина моді, а необхідна умова виживання в сучасній конкурентній боротьбі» [11, с. 24].

Дослідження досвіду країн різних регіонів світу, зокрема США, Китаю, Німеччини, Японії та Індії, демонструє тенденцію до збільшення асортименту в сегменті логістичних послуг, підвищення їх технологічної якості та зміщення фокусу на їх комплексність. Передумовами до цих змін на ринку логістики стали збільшення потужностей виробництва за останні кілька десятиліть, що привело до великої різноманітності асортименту вироблених товарів та підвищення попиту на них, та вимога кінцевого споживача кращих умов поставок. Особливий вплив на логістичну галузь здійснює сегмент електронної торгівлі, де споживач звик до високої швидкості доставки за відносно низької вартості. Таким чином, ключовими завданнями провайдерів логістичних послуг є оптимізація витрат, демонстрація високої якості послуг та підвищення рівня їх технологічної складової.

Для подальшого аналізу ефективності управління логістичними системами за кордоном слід звернутися до міжнародного рейтингу LPI (Logistics Performance Index), який формується Всесвітнім банком. Хоча лідерство країн у рейтингу LPI часто обумовлено специфічними факторами та географічним положенням, а їх логістичні системи не є еталонними для точного відтворення в інших регіонах та мають свої недоліки, сьогодні рейтинг LPI є основною аналітичною метрикою для надання оцінки логістичної потужності країни.

Структура рейтингу включає оцінку логістичної системи за шістьма основними параметрами, такими як митниця, інфраструктура, відвантаження, якість логістики і компетентність, контроль, своєчасність.

Завдяки рейтингу LPI можна відстежити деяку закономірність між показниками індексу потужності логістики та відсотком населення, що є активними споживачами продуктів ринку електронної комерції.

Проаналізувавши дані табл. 1, можемо зробити висновок, що чим нижче індекс країни за показниками логістичного потенціалу, тим скромніше показники ефективності сфери електронної комерції. Цей аналіз ще раз вказує на залежність електронної комерції від розвиненості логістичної системи країни. Однак цю закономірність можна розглядати і в зворотному порядку: чим ширше аудиторія онлайн-користувачів, які роблять покупки в Інтернеті, тобто чим більше розвинена електронна комерція регіону, тим більше цей фактор стимулює перехід логістичної системи на вищий рівень. Таким чином, ми спостерігаємо зростання логістичних показників як реакцію на вимогу аудиторії онлайн-споживачів поліпшити якість послуг з боку логістики. Тобто логістика може черпати величезний потенціал до зростання, орієнтуючись на потреби підприємств електронної торгівлі.

Проаналізуємо логістичні потужності деяких країн світу в контексті взаємозв'язку з ринком електронної комерції.

Досвід Німеччини.

Логістичний досвід Німеччини особливо цікавий і показовий, адже в рейтингу LPI вона посідає перше місце серед 160 країн (за 2016 рік). Найвищий індекс Німеччина демонструє за розвиненістю логістичної та транспортної інфраструктури, а саме 4,44 (2016 рік), та за рівнем компетенції місцевих фахівців логістичних послуг, а саме 4,28 (2016 рік). Ці показники можуть бути підтверджені реальними фактами ефективності складових логістичної системи країни.

Важливу роль в логістичній інфраструктурі Німеччини відіграє порт Гамбург, що є другим за обсягом перевезених вантажів в Європі, а порт Бремерхафен має найбільший в Європі контейнерний термінал. Також на території країни діє близько 250 портів. Розвинені повітряні перевезення: в Німеччині 38 аеропортів, 22 з яких є міжнародними, а аеропорт у Франкфурті посідає перше місце в Європі з вантажних перевезень. Мережа автомобільних та залізничних шляхів характеризується однією з найвищих щільностей серед європейських держав.

В Німеччині діють великі логістичні гравці, такі як “Deutsche Post DHL” (провайдер логістичних послуг), “Deutsche Bahn” (оператор мережі залізниць), “Lufthansa Cargo” (вантажні авіап перевезення). З огляду на значимість та ефективність цих підприємств не тільки для країни, але й для Європи загалом компетентність місцевого персо-

Таблиця 1

Показники ефективності логістики та електронної комерції різних країн світу, 2015–2016 роки

Країна	LPI Rank/score (2016 рік)	Кількість інтернет-покупок, млн. ос. (2015 рік)	Відсоток інтернет-покупок від усього населення (2015 рік)	Обсяг ринку е-комерції, млрд. дол. (2016 рік)
Німеччина	1/4,23	41	50	100
США	10/3,99	166	52	306
Китай	27/3,66	413	30	80,5
Індія	35/3,42	22	2	38
Україна	80/2,74	3,7	8	1,5
Білорусь	120/2,40	1	10	0,36
Грузія	130/2,35	0,074	2	н/д

налу, який обслуговує логістичні системи, складно переоцінити [9].

У сукупності ці фактори заслужено зараховують Німеччину до однієї з найбільш розвинених країн світу з точки зору прогресивності та ефективності логістичної системи.

Безумовно, передові позиції логістичних складових інфраструктури Німеччини мали істотний та позитивний вплив на формування ринку підприємств електронної комерції, який завжди тісно взаємодіє з логістичними мережами. Однак варто врахувати ще кілька важливих факторів, які зумовили значне зростання електронної комерції регіону: 86% населення мають доступ до Інтернету; використовують смартфони 64% населення; у 46% жителів є принаймні 1 кредитна карта [8].

Таким чином, маючи необхідні ресурси для здійснення онлайн-покупок, понад 49 млн. німців (близько 60% населення) користується послугами підприємств електронної торгівлі.

За обсягом онлайн-продажів, який склав майже 80 млрд. доларів у 2014 році (майже 17% від загального обігу Західної Європи), країна є п'ятим за величиною ринком електронної комерції у світі. Очікується, що до 2019 року на частку мобільної комерції припадатиме майже чверть усіх онлайн-продажів. Щорічні темпи зростання інтернет-покупок з мобільних пристроїв досягають 112%, а це свідчить про те, що ринок мобільної комерції в Німеччині ще не сформувався [8].

Досвід Китаю.

Відповідно до досліджень компанії "Remarkety", яка спеціалізується на наданні рекламних послуг у сфері електронної комерції, Китай посідає перше місце у світі за кількістю активних інтернет-користувачів, які роблять покупки онлайн, що перевищує 600 млн. осіб [3]. Безумовно, не останню роль у цій статистиці відіграла кількість населення Китаю, проте це не єдиний фактор, який вивів Китай у світові лідери інтернет-продажів. Позитивні зміни останніх років, які торкнулися розвитку логістики, також вплинули на зростання сегменту електронної комерції. Якщо звернутися до даних міжнародного рейтингу LPI, можна зробити висновок, що логістична система Китаю досить розвинена, про що свідчить 27 місце серед інших 160 країн [1].

Однак сучасна логістика Китаю має низку істотних недоліків, що перешкоджають зайняттю більш високої позиції в LPI. Однією з таких проблем є значний недолік логістичних кадрів, що нараховує дефіцит близько 600 тис. кваліфікованих фахівців. Державна політика, що проводилась раніше, не сприяла розвитку логістики як цілісної системи, що призвело до самоконтролю суб'єктів логістичної діяльності, роздробленості ринку, відсутності 3LP-операторів.

Нині китайський уряд активно залучає іноземні інвестиції в логістичний сектор економіки, що змушує місцевих гравців ринку рівнятися на зарубіжні стандарти з метою збереження конкурентних позицій. Таким чином, китайські логістичні компанії активніше починають використовувати інформаційні технології, автоматизацію та сучасні технічні рішення під час побудови процесів обслуговування.

Однією з негативних рис логістичної системи Китаю є слабо розвинена інфраструктура на сході країни і в центральній її частині, що приводить до підвищення вартості доставки всередині країни. Неоптимізовані логістичні маршрути, відсутність вантажних хабів для зручного стикування різних видів транспорту, зношеність транспортних засобів – все це сучасні проблеми логістичної галузі Китаю.

Проте сьогодні в Китаї вже сформовані 4 великі логістичні райони [13, с. 8]:

- 1) логістичне кільце навколо Бохайської затоки, в центрі якого знаходиться Пекін;
- 2) логістичне кільце в зоні дельти річки Янцзи, в центрі якого знаходиться Шанхай;
- 3) логістичне кільце в зоні Тайванської протоки;
- 4) логістичне кільце в дельті річки Чжуцзян, в центрі якого знаходяться Гуанчжоу і Шеньчжень.

Ці великі логістичні кільця стимулюють розвиток центральних і західних районів країни, що визначає перспективний розвиток логістики регіону загалом. Не останню роль у розвитку логістичної системи Китаю відіграють також компанії, що займаються електронною торгівлею. Власні рішення просувають такі великі підприємства, як "JD.com" (розвиток власної системи складування й доставки товарів), "Alibaba" (використання Big Data, «розумної логістики», укладання угод з безліччю невеликих кур'єрських агентств) [2]. Швидке зростання онлайн-шопінгу в країні також стане стимулом для подальшого розвитку та поліпшення логістичної галузі Китаю.

Досвід США.

Логістичний потенціал США посідає 10 місце в рейтингу LPI, що свідчить про його високу розвиненість поряд з іншими передовими країнами.

Згідно з даними "Internet Retailer" сумарні продажі на ринку електронної комерції США склали 453,46 млрд. доларів за 2017 рік. Це на 16% більше, ніж в попередньому 2016 році, і склало 13% від обсягу загальних продажів в сегменті рітейлу. Це найвищий показник зростання в процентному співвідношенні за останні шість років: у 2011 році грошовий обсяг сегменту електронної комерції перевищив показники 2010 року на 17,5% [5].

Для глибокого розуміння причин прогресивного зростання американської електронної комерції слід взяти до уваги фактор високого поширення Інтернету серед населення із середини 90-х років. Наприклад, у 1995 році, коли був запущений один з найбільших онлайн-рітейлерів "Amazon", частка онлайн-користувачів становила понад 9% населення США, а в наступні роки цей показник стрімко зростав (рис. 1) [4].

Варто врахувати ще один фундаментальний фактор: сфера онлайн-комерції вимагає розвиненої логістичної інфраструктури та функціонування на ринку повноцінних служб доставки. Саме завдяки поштової службі США, а також співпраці з комерційними службами доставки "FedEx" і "UPS", які здійснюють прискорену доставку замовлень, "Amazon" вдалося закріпити свої позиції в е-комерції та домогтися довіри користувачів. Тобто високі показники електронної торгівлі стали закономірним наслідком цих позитивних впливів з боку розвинених логістичних систем.

Іншим успішним прикладом онлайн-рітейлерів США є "Zappos", що є інтернет-компанією з продажу взуття та аксесуарів. "Zappos" використовувала систему дропшипінгу як основну, тобто реалізувала продукцію виробників без закупівлі товару на власні склади. Використовуючи цю бізнес-модель, компанія зіткнулася з певними логістичними проблемами, такими як неактуальна інформація про залишки на складах постачальників, довга й дорога доставка кінцевому покупцю, низький рівень сервісу за прямих відправлень постачальником. Однак після створення власних логістичних потужностей та переходу на них компанії вдалося подолати кризу, скоротити час доставки, завжди мати достовірну інформацію про наявність товару на складі, а також пропонувати кращий консультативний сервіс своїм клієнтам. Цей підхід передба-

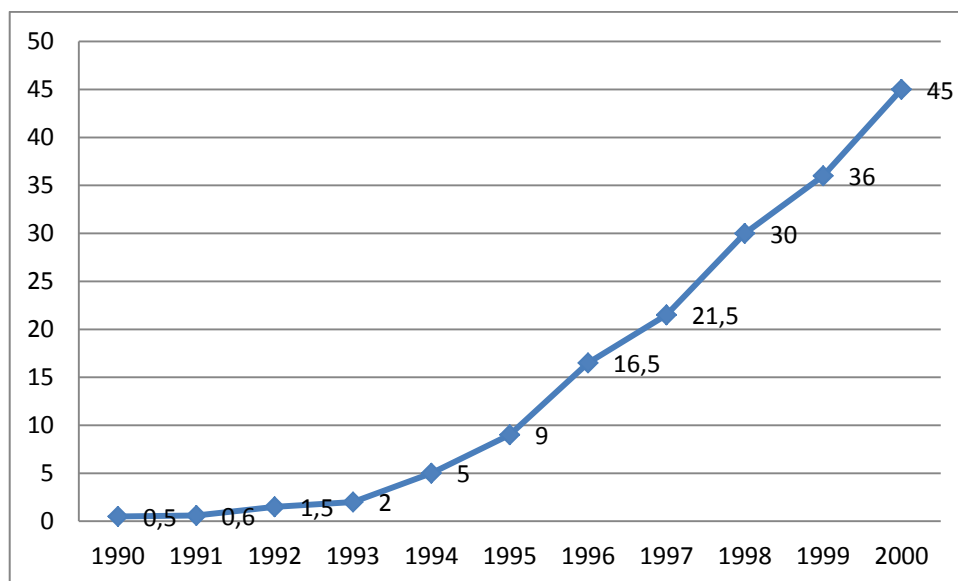


Рис. 1. Використання Інтернету населенням США (% від загальної кількості населення)

чав переосмислення бізнес-моделі компанії та створення логістичного центру в центрі США, що дало змогу максимально зменшити терміни доставки, підвищивши лояльність покупців [6].

Україна на картині загальносвітових логістичних тенденцій.

Сучасний український ринок логістичних послуг переживає період активного розвитку, однак ще помітно відстає від загальносвітових стандартів. З позитивних змін на українському ринку внутрішніх перевезень можна відзначити появу великих провайдерів, таких як «Нова Пошта», «Делівері», «Інтайм», а також позитивні зміни, які торкнулись якості сервісу, обслуговування та асортименту логістичних послуг державного підприємства логістики «Укрпошта». Однією з позитивних трансформацій ринку послуг логістичного забезпечення України є поява зарубіжних логістичних операторів, зокрема «Kuehne & Nagel», «FM Logistic», «DHL Danzas».

Вітчизняні підприємства, розвиваючи електронну комерцію, все частіше використовують:

- електронні системи обліку та переміщення залишків продукції на складах («1С: Бухгалтерія», «ТоргСофт» тощо);
- онлайн-системи розрахунку оптимальних маршрутів під час перевезень (наприклад, «AntLogistics»);
- фулфілмент-центри, які ще слаборозвинені на українському ринку порівняно із зарубіжними аналогами, проте вже пропонують розширений спектр логістичних послуг для електронної торгівлі (зокрема, «UVK»).

Безумовно, поява нових гравців в логістичному сегменті економіки та створення здорової конкуренції

між ними не могли не вплинути на зростання обсягів електронної комерції. Нині щорічний грошовий приріст обігу від сегменту електронної комерції в Україні становить близько 30–40%, що, з одного боку, є найвищим значенням серед інших країн, а з іншого боку, є показником слабо сформованого ринку й великих перспектив цього напрямку.

Висновки. Розглянувши досвід різних країн у сегменті логістики та її взаємодії зі сферою електронної комерції, відзначимо деякі загальносвітові тенденції, які активно впроваджуються розвиненими країнами під час управління логістичними системами, до яких прагнуть країни, що розвиваються. Як демонструє дослідження, американські, європейські та азіатські лідери логістичної галузі прагнуть до автоматизації та модернізації логістичних процесів шляхом впровадження інформаційних технологій на всіх етапах обслуговування логістичного ланцюга.

Наступною вагомою перевагою ринку логістики стає поява фулфілмент-операторів для обслуговування діяльності суб'єктів електронної комерції. Фулфілмент-центри надають повний спектр послуг (від опрацювання надходження замовлення до доставки кінцевому споживачу, а також обслуговування повернень у подальшому).

Щодо обслуговування інших споживачів логістичних послуг за кордоном, то популярності набуває передача управління логістичних процесів на аутсорсинговій основі 3LP-операторам. 3LP-оператори (Third Party Logistics) є спеціалізованими підприємствами з управління всім ланцюгом логістичних процесів (транспортування, управління складом тощо).

Список використаних джерел:

1. Country Score Card: China 2016. URL: <https://ipi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/CHN/2016#chartarea>.
2. Подводные камни внутренней логистики в Китае. URL: <https://migoff.net/podvodnye-kamni-vnutrennej-logistiki-v-kitae>.
3. Global eCommerce Sales, Trends and Statistics 2015. URL: <https://www.remarkety.com/global-ecommerce-sales-trends-and-statistics-2015>.
4. Individuals using the Internet (% of population). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?end=2000&locations=US&start=1990&view=chart>.
5. U.S. e-commerce sales grow 16.0% in 2017. URL: <https://www.digitalcommerce360.com/article/us-ecommerce-sales>.
6. Шей Т. Доставляя счастье. Zappos / пер. с англ. С.В. Филина. 7-е изд. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.
7. Веб-сайт Всесвітнього банку. URL: <https://ipi.worldbank.org>.

8. E-commerce в деталях: Германия. Электронные кошельки в приоритете. URL: <https://psm7.com/review/e-commerce-v-detalyax-germaniya-elektronnye-koshelki-v-prioritete.html>.
9. Германия как европейский центр логистики. URL: https://export.by/europe_logistics_center.
10. Германия возглавила Индекс эффективности логистики за 2016 год. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2016/06/28/germany-tops-2016-logistics-performance-index>.
11. Крылова М.Д. Логистика в книжном деле: учебное пособие. Москва: МГУП, 2010. 319 с.
12. Гринів Н.Т., Кіндій М.В. Логістика електронної торгівлі в Україні. Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2010. № 690. С. 576–579.
13. Старкова Н.Г., Рзун И.Г. Исследование зарубежного опыта формирования логистических систем. Научный журнал КубГАУ. 2014. № 99 (5). С. 1–13.
14. Kawa A. Fulfillment service in e-commerce logistics. Logforum. 2017. № 13 (4). С. 429–438.
15. Шумаев В.А., Миронов В.Н. Зарубежный опыт управления: создание логистической инфраструктуры на основе организации свободных экономических зон. Инноватика и экспертиза. 2012. № 1 (8). С. 49–57.
16. Шкода М.С. Мировой опыт использования логистических подходов для эффективного управления развитием предприятия и адаптация их к отечественным реалиям. Актуальные проблемы экономики. 2012. № 10 (136). С. 31–36.
17. Peter D. Can the E-business execute deliveries? The Economist. 1999. № 9.
18. Чернописька Н.В., Солодка О.В. Логістика електронної комерції: стан та перспективи розвитку в Україні. Логістика. 2007. С. 490–495.
19. Антоненко О.М., Мішук І.П., Хамула О.О. Формування систем електронної торгівлі і логістика: теорія та практика організації. Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2012. № 749. С. 349–356.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Перспективы развития электронной коммерции предприятий Украины должны основываться на внедрении лучших практик зарубежного опыта управления логистическим обеспечением. Полученные в ходе аналитики практические элементы управления логистическим обеспечением целесообразно внедрить в электронной коммерции предприятий Украины, повысив их экономическую эффективность. В статье проанализирована логистика сферы электронной коммерции предприятий Китая, США и Германии. Анализ показателей проводился на основе статистических данных онлайн-ресурса Statista и электронных ресурсов Всемирного банка. Основным критерием оценивания эффективности логистики стран был LPI, то есть индекс логистической мощности. Методика данного индекса позволяет наиболее полноценно оценить логистическую систему той или иной страны. Аналитика затрагивает именно те аспекты логистической системы, которые напрямую или косвенно могут затронуть систему электронной коммерции предприятий.

Ключевые слова: логистика электронной коммерции, зарубежный опыт, управление логистическим обеспечением, логистическое обеспечение за рубежом, электронная коммерция за рубежом.

ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE OF LOGISTIC MANAGEMENT FOR E-COMMERCE ENTERPRISES

Summary. Prospects for the development of e-commerce enterprises in Ukraine should be based on the introduction of the best practices of foreign experience in logistics management. The practical elements of logistics management obtained during analytics should be implemented in the e-commerce of Ukrainian enterprises, increasing their economic efficiency. The article analyzes the logistics of e-commerce enterprises in China, the USA and Germany. The indicators were analyzed on the basis of statistical data from the Statista online resource and electronic resources of the World Bank. The main criterion for evaluating the efficiency of logistics in countries was LPI, that is, the index of logistic capacity. The method of this index allows you to most fully assess the logistics system of a country. Analytics affects precisely those aspects of the logistics system that directly or indirectly may affect the e-commerce system of enterprises.

Key words: logistics of electronic commerce, foreign experience, logistic management, foreign logistics, foreign electronic commerce.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 21

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,21.

Підписано до друку 28.09.2018 р. Замов. № 1018/156. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.