

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС

**Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 2 (6)

Луцьк
2016

УДК 33(062.552)
ББК 65я54
Е 45

*Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 9 від 23 червня 2016 р.)*

Редакційна колегія

Ліпич Л. Г., доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Базилевич В. Д., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київський національний університет імені Т. Шевченка).
Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Крупка М. І., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).
Крупка Я. Д., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).
Кіндрацька Л. М., доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).
Кузьмін О. Є., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»);
Макара О. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Павліха Н. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).
Стрішенець О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Супрун Н. А., доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).
Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Andrzej Cwynar, prof. nadzw. dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).
Roman Patoga, prof. nadzw. dr hab. (Spoleczną Akademią Nauk w Łodzi).
Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Рецензенти

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);
Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);
Крикавський Є. В., доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

Е 45 **Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки** : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – № 2(6). – 132 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

Журнал є науковим фаховим виданням України, у якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора чи кандидата наук (див. додаток 8 до наказу Міністерства освіти і науки України від 21.12.2015 № 1328).

**УДК 33(062.552)
ББК 65я54**

Сайт журналу:
echas.eenu.edu.ua

© Ліпич Л. Г., Кулинич М. Б. (укладання), 2016
© Маліневська І. П. (обкладинка), 2016
© Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2016

**Економічний часопис
Східноєвропейського
національного
університету
імені Лесі Українки**



Журнал заснований у 2015 році
Періодичність 4 рази на рік

№ 2 (6)

2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- Стрішенець Олена, Стрішенець Микола**
До питання про місце XVII ст. в економічній історії Європи 8
- Лебедева Лариса**
Еволюція теорій постіндустріального суспільства 13

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Борейко Володимир**
Роль аграрного комплексу у відновленні зростання національної економіки 18

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Ліпич Любов**
Потреба впровадження нових систем оплати праці на підприємстві. Виклики глобалізації 23
- Сахацький Микола, Ксьонжик Ірина**
Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України 29
- Kovalchuk Svitlana**
Applying the Concept of Public Utility in Petrol Stations Placing: Geo-Marketing Approach..... 36
- Лень Тамара**
Маркетингове оцінювання кадрового потенціалу підприємства..... 42

Полінкевич Оксана	
Роль та значення ауплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин	46
Волинець Ірина	
Організація ризик-менеджменту на підприємстві	51
Ліпич Любов, Товстенюк Олександр, Білик Ірина	
Моніторинг стану та перспектив розвитку ринку молока й молочних продуктів України	56
Клебан Оксана, Дашкович Галина	
Актуальні проблеми розвитку та інвестиційне середовище в сільськогосподарських кооперативах	63
Апостолюк Оксана	
Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності.....	68
Сухоняк Софія	
Сутність та особливості аутсорсингу	73
Черчик Артур	
Наукові підходи до визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства.....	79
Гринькевич Ольга	
Прогнозування попиту на ринку освітніх послуг в Україні (на прикладі обсягів вступу у ВНЗ України)	83

РОЗДІЛ ІV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Павліха Наталія, Глюшик Юлія	
Сучасні підходи до покращення інвестиційної привабливості регіону	90

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Колодійчук Володимир	
Альтернативна технологія зберігання зерна в умовах обмежених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.....	95
Стефанишин Оксана	
Фінансова стійкість підприємств сфери торгівлі як передумова їхнього розвитку: висновки для фінансового забезпечення.....	99
Карлін Микола	
Децентралізація управління місцевими фінансами в розвинутих федеративних та унітарних країнах: досвід для України	103
Рудик Наталія	
Міжнародне кредитування ЄБРР як джерело фінансування розвитку підприємств України	110

**РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ
МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Осадча Ольга

Обліко-аналітичне забезпечення оцінки фінансового стану в умовах невизначеності..... 116

Бегун Світлана

Застосування кластерного аналізу для дослідження демографічної ситуації в регіоні 122

***Вимоги до оформлення статей у журналі «Економічний часопис Східноєвропейського
національного університету імені Лесі Українки»..... 129***

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<i>Strishenez Olena, Strishenez Mykola</i> On Location XVII Century in Economic History of Europe.....	8
<i>Lebedeva Larysa</i> The Evolution of Post-industrial Society Theories.....	13

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<i>Boreiko Volodymyr</i> Role Agricultural Sector in Restoring the Growth of National Economy.....	18
---	----

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<i>Lipych Lubov</i> The Directions of the Implementation a New Payment Systems at the Enterprise	23
<i>Sakhatskyy Mykola, Ksonzhyk Iryna</i> Instruments of State Support of Export Potential Agricultural Enterprises of Ukraine	29
<i>Kovalchuk Svitlana</i> Applying the Concept of Public Utility in Petrol Stations Placing: Geo-Marketing Approach.....	36
<i>Lien Tamara</i> Marketing Evaluation of Personnel Building Companies.....	42
<i>Polinkevych Oksana</i> A Role and Value of Outplacement are in Realization of the Effective Enterprise System of Social-labour Relations.....	46
<i>Volynets Irina</i> The Organization of Risk Management at the Enterprise.....	51
<i>Lipych Liubov, Tovsteniuk Oleksandr, Bilyk Iryna</i> Monitoring the Status and Prospects of the Market in Milk and Milk Products Ukraine	56
<i>Kleban Oksana, Dashkovych Halyna</i> Actual Problems of the Development and Investment Environment of the Agrarin Cooperation	63
<i>Apostolyuk Oksana</i> Corporate Culture as a Tool for Effective Management of the Enterprise to Improve its Competitiveness	68
<i>Suhonyak Sofiya</i> The Essence and Characteristics of Outsourcing	73
<i>Cherchyk Artur</i> Scientific Approaches to Definition of Essence of Ecological-economical Security of the Enterprise	79

Hrynkevych Olha

Forecasting the Demand in the Educational Services Market in Ukraine (on the Example of Admission Volumes to Ukrainian Higher Educational Establishments)83

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

Pavlikha Natalia, Iliushyk Yulia

Modern Approaches of Improvement the Investment Attractiveness of the Region90

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Kolodiichuk Volodymyr

The Alternative Technology of the Grain Storage under the Conditions of the Lack of the Financial Resources of the Agricultural Enterprises95

Stefanyshyn Oksana

Financial Stability of Trade Sphere Companies as a Precondition to Their Development: Conclusions for Financial Support99

Karlin Mikola

Decentralization of Local Finances Management in the Developed Federal and Unitary Countries: Experience for Ukraine 103

Rudyk Natalia

International EBRD Lending as the Source to Finance Development of Enterprises in Ukraine 110

CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Osadcha Olga

Accounting and Analytical Support to Assess the Financial Condition under Uncertainty.....116

Begun Svitlana

Using Cluster Analysis for the Research of the Demographic Situation in Regione..122

Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University».....129

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 330.08

Олена Стрішенець – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Микола Стрішенець – доктор історичних наук, професор кафедри гуманітарних дисциплін Тернопільського національного економічного університету

До питання про місце XVII ст. в економічній історії Європи

У статті розглянуто місце XVII ст. в історії економіки країн Європи. Проаналізовано праці науковців, які вивчали цю проблему, показано ступінь її висвітлення.

Запропоновано підхід до вирішення маловивчених питань. Це дає можливість розглядати економічну історію країн Європи зі своїми особливостями, специфічними явищами й процесами. Установлено, що в XVII ст. в країнах на схід від річки Ельби економічний розвиток відставав від західноєвропейських держав. Головна причина – зміцнення великих феодальних промислово-землеробських маєтків, що ґрунтувалися на позаекономічному примусі й жорсткій феодальній експлуатації. Нова господарська система виробництва отримала назву «друге видання кріпосництва». Східна Європа стає продовольчим і сировинним придатком для економічно розвинених західноєвропейських країн.

XVII ст. в економічній історії Європи є межею між двома економічними системами організації виробництва – феодальною й ринковою, між двома всесвітньо-історичними віхами – середньовіччям та новим часом. XVII ст. поклало початок утвердженню індустріальної цивілізації.

Ключові слова: феодальна експлуатація, товарне виробництво, ринкові відносини.

Постановка наукової проблеми та її значення. Питання про місце XVII ст. в економічній історії Європи привертає пильну увагу вчених усього світу. Інтерес продиктований не лише бажанням зайнятися вивченням «чистої хронології», але й тим, щоб показати, який важливий поворот подій економічного характеру відбувся в XVII ст., яке місце він займає в національній, регіональній та всесвітній історії. На жаль, у науковій літературі XVII ст. не розглядають достатньо глибоко та всебічно як цілісний період європейської історії [1], котрий би уловлював на континентальному рівні всілякі локальні події. Назване вище століття вивчається лише в «драматичних вузлах»: Тридцятилітня війна, Фронда, Великий заколот в Англії й т. ін. До останнього часу XVII ст. залишається настільки маловивченим, особливо в галузі історії економіки, що це дало підставу російському історикові А. Н. Савину назвати його «белым пятном» у науковій літературі [2, с. 17]. Дослідження деяких маловивчених питань та аспектів XVII століття економічного характеру й виконано в цій статті.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Початком усебічного глибокого й серйозного вивчення XVII ст. слугувала стаття французького науковця Р. Муньє «XVI і XVII століття», надрукована в колективній монографії «Всесвітня історія цивілізацій» під редакцією Ф. Крузе. Тут відзначено: «Семнадцятий век является эпохой кризиса, который затронул человека в целом во всех сферах его деятельности – экономической, социальной, политической, религиозной, научной и художественной, все его существование – на глубочайшем уровне его жизненных сил, его чувствования и его волю. Этот кризис, можно сказать, был непрерывным, но с резкими перепадами вверх и вниз» [3, с. 160]. XVII ст. розглянуто

як «відсталу країну цивілізації», розміщену між двома «развиненими ареалами» (між XVI і XVIII ст.). При всій правдивості висвітлення драматичних та трагічних подій 1598–1715 рр. їх причини залишаються не розглянутими. Незважаючи на неповноту висвітлення подій, у статті дано старт багаторічним республіканським і міжнародним науковим дискусіям із проблеми так званої «кризи XVII століття» [4]. В обговоренні питань «всезагальної кризи» у XVII ст. взяв участь, зокрема, англійський історик Е. Хобсбаум. У журналі «Past and Present» він опублікував статтю «Всезагальна криза європейської економіки у сімнадцятому столітті» [5, с. 41]. Науковець відзначив, що європейська економіка в XVII ст. пройшла через «загальну кризу», останню фазу переходу від феодальної до ринкової економіки. Порівняно з працею Р. Муньє, проблема поглибилася, але поле її розгляду звузилось і навіть настільки, що втратився основний зміст самого визначення кризи як «загального суспільного явища». Криза звелася лише до «кризи економіки». Своє бачення проблеми, а не її розв'язання пропонує російський учений В. І. Рутенбург [6]. Як спеціаліст з усезагальної історії, він свої положення ґрунтує переважно на західноєвропейському матеріалі. Факти економічного життя східноєвропейських країн, що раніше входили до складу Радянського Союзу, із незрозумілих причин не використані. Дуже близько до ідеї єдності XVII ст. у всесвітньо-історичній значимості в долі європейської цивілізації підійшов історик Б. Ф. Поршнев, але її зміст він розкрив лише в галузі суспільних відносин. Викладаючи свої положення, науковець указує на синхронність хвиль народних повстань у різних країнах Європи XVII ст. [7]. Важливу роль у підготовці загальноєвропейського підходу до вивчення XVII ст. відіграла й робота К. Хілла, написана переважно на матеріалі з історії Англії [8].

За нашими підрахунками, опубліковано до 20 монографій і статей, зокрема в таких авторитетних на Заході періодичних журналах і наукових збірниках, як «Annales» (Франція), «Rivista storica Italiana» (Італія) та ін. У більшості публікацій економічне життя XVII ст. висвітлюють як «циклічну економічну кризу», «торговельну кризу», «фінансову» (кон'юнктуру цін), стан платіжних засобів і т. ін. XVII ст. розглянуто як «суперечливий», «розбіжний», «перехідний» період, називається «вечірньою зорею Відродження» [9]. Учасники дискусії продовжили лінію на звууження поняття загальномасштабної кризи в XVII ст. [10].

У ході дискусії в науковий обіг уведено великий масив нового фактологічного матеріалу, котрий дає інформацію про різнобічні питання економічної історії європейського суспільства. Наука впритул підійшла до необхідності пошуку такої теорії, методики, яка б за строкатістю локальних явищ, подій, суперечливістю й різноманітністю давала можливість убачати основну лінію розвитку загальноєвропейського економічного життя. З'явилася можливість по-новому переглянути багато уявлень про XVII ст., які нещодавно видавалися «непоколебимими». Але відсутність загальноприйнятого наукового підходу, критеріїв вивчення не дають можливості глибоко та всебічно досліджувати XVII ст. Воно, як і раніше, розглядається настільки розрізнено, що в одному випадку може йтися про XVII ст. як про «золотий вік» [11], в іншому – як про «століття нездійснених надій» [12]. Більшість учасників дискусії вважає XVII ст. століттям «спаду», «кризи», порівняно з попереднім, XVIII ст., століттям економічного зростання [13]. Невизначеність поняття кризи слугувала причиною популярності та живучості такого твердження. Ним нерідко позначалися різні явища суспільного життя, незалежно від прихованої суті. Поняттям «криза» нерідко позначали навіть тлумачення «революція» [14].

Концепція «кризи XVII ст.» дуже вузька й специфічна. Не вивченими залишаються ті грані економіки, які є фундаментальними та суттєвими під час характеристики століття. Наукові досягнення дають підставу говорити про «кризу XVII століття» як про більш емний і глибокий факт епохального значення. Криза не була географічним поняттям. Швеція, наприклад, у XVII ст. переживала один із найбільш «квітучих періодів» своєї історії [15]. Голландія відчула кризу лише в кінці XVII ст.

Мета й завдання статті. Мета роботи – вивчити фундаментальні економічні зрушення, що відбулись у XVII ст. й відрізняють його від інших століть, наділяють особливістю та оригінальністю. Визначається місце вищеназваного століття в контексті розвитку європейської ринкової економіки.

Завдання дослідження дають можливість застосувати два підходи до розв'язання цієї проблеми [16, с. 60]. Перший – це країнознавчий, тобто вивчення проблеми за країнами. За такого підходу поняття «Європа» виступає переважно географічним значенням (сукупність країн у межах континенту). Кожну державу розглядають окремо, із її специфічними процесами та особливостями. Це може привести до «клаптикової, шматкової історії Європи», до національно-історичної вбогості.

Другий підхід передбачає розгляд економічної історії європейських країн у їх взаємозв'язках і взаємодії. Історія Європи вивчається як історично-динамічна цілісність на матеріалі тих держав, у яких найбільш повно та яскраво втілюється головний напрям історичного розвитку континенту як цілісності.

В інших країнах Європи хід історії розглядають як «відповідь» на провідну загальноєвропейську проблему. При цьому не потрібно допускати усунення фактів із загальними закономірностями в конкретно-історичному матеріалі.

Зміст поняття «кризи» може вивчатися на рівні структурного перелому економіки Європи або ж кон'юнктурному, циклічному коливанні [17]. На структурному рівні поняття «криза» включає зміст, котрий придає історичному процесу незворотний характер, слугує відправною точкою розвитку історії на принципово новій основі. Рух набуває «маятникового» характеру. Депресія замінюється зростанням. Кон'юнктурний підхід потребує врахування позаісторичних впливів, наприклад кліматичних умов. У XVII ст. кліматичні умови різко погіршилися. У другій половині століття часто траплялося дощове літо й суворозима. У кліматології таке явище названо «малим льодяниковим періодом».

Розглянута концепція залишає осторонь, не вивчає зрушення в суспільних формах виробництва, у соціальних структурах, обумовлених змінами у формах власності та перемінами в суспільній свідомості людей, не дає можливості розглядати суспільство як цілісний організм, вивчати ритми його руху, зокрема кризи, що стосуються глибини суспільної структури чи фази економічних циклів великої тривалості, що свідчило про перехід суспільства від однієї економічної системи до іншої.

Під час вивчення суспільної кризи уважно розглядають феодальне суспільство на континентальному (всесвітньо-історичному) і локальному (регіональному) рівнях. Досить пильної уваги на високому рівні абстракції потребувало вивчення ручного ремісничого й мануфактурного виробництва. Діалектичний метод дав змогу вникати в суть нової якості явищ, у їхні фази, стадії та рівні розвитку. За такого підходу вивчали внутрішню динаміку європейської економічної історії.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Новітні дослідження вчених дають можливість визначити місце XVII ст. в історії економіки Європи, його вузлові та епохальні фази. Важливе досягнення цього – економічні цикли «великої тривалості», вивчені англійським ученим М. Постановом [18; 19]. Установлено, що з 1000 по 1750 рр. було два такі цикли: 1) 1000–1450 рр.; 2) 1450–1750 рр. Кожен із них складався з двох фаз. Перша характеризувалась економічним зростанням, друга – депресією, кризою. Перша фаза першого циклу тривала з 1000 по 1300 рр., друга – із 1300 по 1450 рр. Перша фаза другого циклу починалася в 1450 р. й закінчувалась у 1650 р., друга тривала сто років, із 1650 по 1750 рр. Поняття «цикл» чи «фаза» – умовні. Наприклад, епоха Просвітництва в Європі почалася раніше 1700 р., проте це не перешкодило назвати XVIII ст. століттям Просвітництва. У результаті численних скурпульозних досліджень установлено, що перша половина XVII ст. була часом переходу до кризи, котра настала в середині вищеназваного століття [20; 21; 22; 23]. На другу половину XVII ст. припадає епіцентр загальної економічної кризи, хоча окремі її явища існували ще на початку XVII ст.

У зв'язку з формуванням великих феодальних господарств нового типу, які виробляли продукцію частково товарного характеру, здавалися в оренду чи заставу, обслуговувалися кріпосними й найманими робітниками, відзначається збільшення чисельності малоземельних і безземельних селян. Диференціація селянства сприяла розвитку товарного виробництва, слугувала спонукальним мотивом для організації ремісничого та промислового виробництва в містах і сільських населених пунктах. На базі ремесла й промислів зароджується проста кооперація праці без внутрішнього поділу. Разом із нею з'являються початкові форми мануфактурної організації виробництва, що спиралася на внутрішній поділ праці. Глибоко й ретельно зародження кооперації праці та мануфактури показано на матеріалах економічної історії Англії, Італії, Німеччини та Росії [24, с. 354]. Поширення отримує розсіяна форма мануфактури (робота на дому), яка забезпечувала підприємцям прибуток при мінімальному ризику витрат. Початок мануфактурного періоду в країнах Західної Європи датується «... приблизно з половини XVI століття» [25, с. 348]. Із цього періоду «... мануфактура являється пануючою формою ринкового виробництва» [25, с. 379].

XVII ст. – час розквіту розсіяної мануфактури, яка була уособленням власне мануфактурного періоду ринкової економіки. Централізована мануфактура стала лише «...архітектурною прикрасою» безпосередньо до промислового перевороту в кінці XVIII ст. [25, с. 381]. Наближення мануфактур до джерел сировини, енергії води та вітру сприяло їх переміщенню із міст у сільську місцевість [26]. Не менш важливу роль у цій справі відіграло й бажання підприємців звільнитися від обмежувальних постанов цехових статутів, котрі панували в містах. Приваблювали сюди підприємців і невичерпний резерв дешевої робочої сили, незначні затрати капіталу на організацію виробництва.

Становлення ринкової економіки до утвердження фабричної системи господарювання вчені пов'язують із мануфактурою [27, с. 971]. На думку В. Барбора, у XVII ст. різко зростає питома вага

централізованої мануфактури [28, с. 37]. Цьому сприяла світова торгівля, котра розширила сировинну базу європейської промисловості. У виробництво включаються шовк, бавовна, цукор, фарби та ін., що сприяло виникненню нових галузей промисловості у формі централізованої мануфактури. Уряди низки європейських країн того часу, зацікавлені у виробництві продукції, зокрема військового спорядження й предметів розкоші, заохочують заснування централізованих мануфактур. Вони стають домінуючою формою промислового виробництва до кінця мануфактурного періоду переважно в галантерейній, керамічній, шкіряній і шерстяній галузях виробництва [29]. Ринкова система виробництва набуває незворотного характеру [30].

У країнах Західної Європи панівне становище займає грошова рента. На схід від річки Ельби відбувається рух від натуральної й грошової ренти до відробіткової [31, с. 27–45]. Аграрний дуалізм у Європі розпочинається в кінці XIV – на початку XV ст., але остаточно утвердився лише в XVII ст. Феодали на схід від р. Ельби захоплюють у свої руки ключові позиції на внутрішньому ринку й на торговельних шляхах із Заходом. Установлюється жорстока система феодалної експлуатації. Застосування позаекономічного примусу для отримання продукції, підпорядкування панського господарства завданням отримання товарної продукції позитивно вплинуло на встановлення на Сході Європи кріпосництва нового типу [32]. У науковій літературі воно отримує назву «друге видання кріпосництва», суть якого полягає в широкомасштабному зростанні панщини, прикріпленні селянина до землі, до її власника, претворення селянина в живий інвентар помістя. Це була особлива форма феодалної відробіткової ренти, деформована ринковою економікою. Країнам Європи на схід від річки Ельби випала доля продовольчого й сировинного придатку для західноєвропейських країн, що перейшли на ринкову економіку.

«Друге видання кріпосництва» досі залишається дискусійним. Одні вчені вважають, що перемога кріпосного права нового типу на схід від р. Ельби була прогресом, кроком уперед, до ринкової економіки, другі стверджують зворотне. Це було повернення до вижитих форм виробництва, регресом, «попятным движением в ходе эволюции феодальных порядков». Висловлені припущення – помилкові. І ту, й іншу думку правомірно розглядали як прояв останньої стадії загальної кризи феодалізму. Вихідні явища цього процесу в країнах, розміщених на балтійському узбережжі, найбільш повно показує акад. С. Д. Сказкін. Він зазначає: «Развитие хлебной торговли среди дворянства было предвестником будущего крупного барского хозяйства. От торговли хлебом, который рыцарь покупал у крестьян, был один шаг до возможности большего собственного производства этого предмета, экспорта ... Толчком к организации новой хозяйственной системы... послужило... дальнейшее улучшение хозяйственной конъюнктуры. В XV в. усилился хлебный вывоз... Наиболее сильный прирост цен падает на 60-е и 70-е годы (XVII в.). Но как раз вторая половина XVII в. и является временем наибольших успехов крепостного хозяйства» [33, с. 246–247].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Виокремлення великих історичних періодів тісно пов'язане з реальною зміною господарської діяльності. XVII ст. – межа між двома епохами в історії Європи – феодалною й ринковою, між двома всесвітньо-історичними віхами – Середньовіччям і Новим часом.

У XVII ст. Європа вступає в останню фазу загальної кризи феодалізму. На це століття припадає центр тягаря власне мануфактурного періоду в історії європейського підприємництва. Мануфактура починає переважати не лише над ремеслом, але й над простою кооперацією праці, перетворюється у вирішальний фактор розширення ринку. Важлива умова утвердження промисловості мануфактурного типу – зрушення у сфері сільського господарства, котрі відбулися в XVII ст. й свідчили про виникнення в землеробстві великого підприємницького господарства, заснованого на найманій та кріпосній праці.

На XVII ст. припадає класичний період політики меркантилізму. У багатьох країнах Європи проявляються ознаки суспільної кризи, зародження нового природничо-наукового світогляду, ідеології та політичних інститутів ринкової економіки. Англійська революція середини XVII ст. проголосила політичний лад нового європейського суспільства. Революція слугувала початком нової епохи європейської історії. XVII ст. – століття утвердження нової цивілізації.

Джерела та література

1. Афанасьев Ю. Н. Вчера и сегодня французской «новой исторической науки» / Ю. Н. Афанасьев // Вопросы истории. – 1984. – № 8. – С. 21–34.
2. Барг М. А. Место XVII века в истории Европы / М. А. Барг // Вопросы истории. – 1985. – № 3. – С. 56–74.
3. Барг М. А. Категории и методы исторической науки / М. А. Барг. – М. : Наука, 1984. – 363 с.

4. История Европы с древнейших времен до наших дней : в 8 т. – М. : Наука, 1986. – Т. 2. – 684 с.
5. История крестьянства в Европе : в 3-х т. – М. : Наука, 1981. – Т. 2. – 849 с.
6. Поршнева Б. Ф. Народные восстания во Франции перед Фрондой (1623–1648 гг.) / Б. Ф. Поршнева. – М. ; Л. : Госполитиздат, 1948. – 496 с.
7. Рутенбург В. И. Ранние буржуазные революции / В. И. Рутенбург // Вопросы истории. – 1984. – № 3. – С. 10–19.
8. Савин А. Н. Лекции по истории английской революции XVII века / А. Н. Савин. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1923. – 89 с.
9. Сказкин С. Д. Избранные труды по истории / С. Д. Сказкин. – М. : Наука, 1973. – 465 с.
10. Советская историческая энциклопедия. – М. : Наука, 1965. – 1029 с.
11. Чистозвонов А. Н. Понятие и критерии обратимости и необратимости исторического процесса / А. Н. Чистозвонов // Вопросы истории. – 1969. – № 5. – С. 23–45.
12. Ashley M. The Golden Age / M. Ashley. – Neu-Vork, 1955. – 214 s.
13. Aubin H. Die Anfänge der grossen schlesischen Leinenweberei und Handlung / H. Aubin // Vierteljahreshefte für Soziale und Wirtschaftsgeschichte. – 1945. – Vol. 5. – S. 103–137.
14. Barbour V. Capitalism in Amsterdam in the 17 century / V. Barbour. – Ann Arbor, 1963. – 195 s.
15. Besnier R. Histoire des faits économiques: la fin de croissance et les prodromes d'une révolution économique en Europe au 17 siècle / R. Besnier. – Paris, 1961. – 373 s.
16. Braudel F. Prices in Europe from 1450 to 1750 / F. Braudel, F. Spooner // Cambridge economic History of Europe. – Cambridge, 1967. – Vol. 4. – S. 52–73.
17. Clark G. N. The Seventeenth Century / G. N. Clark. – Oxford, 1960. – 265 s.
18. Crisis in Europe. – London, 1965. – 309 s.
19. Channu P. Le 17-e siècle. Probleme de conjuncture / P. Channu // In.: Melanges d'histoire économique et social. – Geneve, 1963. – № 1. – S. 63–79.
20. Chaunu P. La civilization de Europe classique / P. Chaunu. – Paris, 1966. – 269 s.
21. De Vries J. The Dutch Rural Economy in the Golden Age 1500–1700 rr. / J. de Vries. – New Haven, 1974. – 261 s.
22. Deyon P. Variations de la production textile aux 16 et 17 siècles / P. Deyon // Annales ESC. – 1963. – № 5 (Vol. 18). – September – October. – S. 73–91.
23. Hobsbawm E. J. The General crisis of European Economy in 17 th Century / E. J. Hobsbawm // Past and Present. – 1954. – № 5. – S. 39–52.
24. Hill Chr. Change and Continuity in 17 h Century England / Chr. Hill. – London, 1874. – 273 s.
25. Kamen H. The Iron Century. Social change in Europe. 1550–1650 / H. Kamen. – Neu-Vork, 1972. – 382 s.
26. Kula W. La melrologie historique et la lutte des classes / W. Kula // Studi in onore di Amintore Fanfani. – Milano, 1962. – Vol. 5. – S. 12–37.
27. Makkai L. Neo Serfdom. Its Origin and Nature in East Central Europe / L. Makkai // Slavie Review. – 1975. – № 2 (Vol. 34). – S. 10–41.
28. Mousnier R. Les 16 et 17 siècles. Le progrès de la civilization Européenne et le decline de Orient 5 ed / R. Mousnier. – Paris, 1957. – 262 s.
29. Postan M. Essays on Medieval Agriculture and general Problems of Medieval Economy / M. Postan. – Cambridge, 1973. – 263 s.
30. Romano R. L' Italia nella del secolo 17 / R. Romano // In. : Tra due crisi : Italia del Rinascimento. – Torino, 1971. – S. 115–179.
31. Rusinski W. Über die Etwigungsetappen der Fronwirtschaft im Mittel und Osteuropa / W. Rusinski // Studia Historiae Economical. – 1974. – Vol. 7. – S. 2 45.
32. Spooner F. The European Economy 1609–1650 / F. Spooner // In. : New Cambridge Modern History. – Cambridge, 1970. – Vol. 2. – 367 s.
33. Wallerstein I. The Modern World System / I. Wallerstein. – Neu Vork, 1974. – Vol. 1. – 206 s. ; Neu Vork, 1980. – Vol. 2. – 324 s.

Стришенец Елена, Стришенец Николай. К вопросу о месте XVII в. в экономической истории Европы. В статье рассматривается место XVII в. в истории экономики стран Европы. Анализируются труды ученых, где изучается данная проблема, показывается степень ее освещения.

Предлагается подход к решению малоизученных вопросов. Он предоставляет возможность изучать экономическую историю стран Европы со своими особенностями, специфическими явлениями и процессами. Установлено, что в XVII в. в странах к востоку от реки Эльба экономическое развитие отставало от западноевропейских государств. Главная причина – утверждение крупных феодальных промышленно-земледельческих поместий, базировавшихся на внеэкономическом принуждении и жесткой феодальной эксплуатации. Новая хозяйственная система организации производства получила название «второе издание крепостничества». Восточная Европа становится продовольственным и сырьевым придатком для экономически развитых западноевропейских стран.

XVII в. в економічній історії Європи являється границею між двома економічними системами організації виробництва – феодальною і ринковою, між двома всемирно-історическими епохами – Середньовіччям і Новим часом. XVII в. поклали початок утвердженню індустріальної цивілізації.

Ключевые слова: феодальна експлуатація, товарне виробництво, ринкові відносини.

Strishenets Olena, Strishenets Mykola. On Location XVII Century in Economic History of Europe. In the article the place XVII century economic history of Europe. Analyzes the work of scientists who have studied the issue, showing the extent of its coverage.

The approach to solving the neglected issues. It provides an opportunity to study the economic history of Europe with its own characteristics, specific phenomena and processes. It is established that in the XVII century in the lands east of the Elbe river behind the economic development of Western countries. The main reason – the great feudal strengthening industrial – agricultural estates, which were based on non-economic coercion and brutal feudal exploitation. The new economic system of production called «second edition of serfdom». Eastern Europe is food and raw materials appendage to the developed Western European countries.

XVII century economic history of Europe is the boundary between two economic systems of production – feudal and market, between the two world – historical landmarks – the Middle Ages and new time. XVII century initiated the establishment industrialnoyi civilization.

Key words: feudal exploitation, commodity production, market forms.

УДК 330.341.1

Лариса Лебедева – доцент Київського національного торговельно-економічного університету

Еволюція теорій постіндустріального суспільства

У статті досліджено основні теорії майбутнього розвитку: постіндустріального та інформаційного суспільства, суспільства постмодерну, теорії суспільства ризику, теорії мережевого суспільства й теорії суспільства знання. Систематизовано основні ознаки майбутнього суспільства, виходячи з аналізу цих теорій. Проведено оцінку успіху розбудови економіки знань за країнами світу та в Україні.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, економіка знань, інформаційне суспільство.

Постановка наукової проблеми та її значення. В еру глобалізації, інформатизації – поєднання світових економік – усе більш актуальним стає питання майбутнього розвитку. Постіндустріальне суспільство набуває реальних форм у промислово розвинених країнах, та в Україні, особливо на шляху до європейської інтеграції потрібне вивчення таких форм суспільного розвитку. У цій статті розкрито проблему аналізу й систематизації теорій майбутнього розвитку, визначено основні ознаки в суспільстві та економіці, що формується.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Багато вітчизняних і зарубіжних учених у своїх працях досліджують суспільство, що приходить. Серед них – З. Бауман [9], У. Бекк [10], Д. Белл [11], А. Гідденс [13], М. Кастельс [12], К. Келлі [14], Ж.-Ф. Ліотард [15], Й. Масуда [16], А. Тоффлер [18], а також О. Бузгалін [1], А. Гальчинський [2], В. Геєць [3], Ю. Зайцев [4], В. Іноземцев [5], А. Колганов [1], Р. Нуреев [6], А. Чухно [8]. Усе ж багато питань залишаються невирішеними, потребують подальшої систематизації ознаки суспільства майбутнього та їх теоретичне узагальнення.

Мета й завдання статті – систематизація знань щодо теоретичного обґрунтування та опису майбутнього суспільства, його основних рис і характеристик, зв'язку теоретичних концепцій із сучасним економічним розвитком.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. На сьогодні теоріями, що описують зміни в соціально-економічних відносинах суспільства майбутнього, є теорії постіндустріального та інформаційного суспільства. Також, виокремлюють теорії суспільства постмодерну, суспільства ризику, мережевого суспільства й суспільства знання, які виділяють знання та інформацію як основні фактори зростання.

Теорію постіндустріального суспільства Д. Белл виклав у своїй праці «Прийдешнє постіндустріальне суспільство: досвід соціального прогнозування» [11], опублікованій у 1973 р. Д. Белл

поділяє розвиток західних суспільств на три стадії, дві з яких уже пройдені (доіндустріальна та індустріальна), постіндустріальна ж перебуває на стадії становлення. Якщо економічним базисом першої було аграрне виробництво, другої – важка індустрія, то в основі третьої лежить розвиток високих технологій, насамперед інформаційно-комунікаційних. Наука в постіндустріальному суспільстві стає безпосереднім фактором виробництва, а наукова праця – домінуючою сферою зайнятості. Це має фундаментальні наслідки для суспільного ладу. У процесі раціоналізації праці наука трансформує капіталістичні відносини, так само як ринок трансформував феодальні. Отже, економіка розвивається з аграрної стадії в індустріальну, а далі – в інформаційно-сервісну. Значимість факторів виробництва впливає на розподіл влади в суспільстві – домінування власників капіталу змінюється домінуванням власників наукового знання – спеціалістів.

На нашу думку, важливо вирізнити поняття «постіндустріальна економіка» та «постіндустріальне суспільство». Постіндустріальна економіка охоплює відносини між людьми з приводу виробництва, розповсюдження й споживання товарів і послуг, виготовлення яких ґрунтується на широкому використанні результатів НТП та інновацій. У той час як «постіндустріальне суспільство» – це спільнота людей, які позитивно ставляться до інноваційного виробництва, творчо підходять до праці та ін. Загалом, поняття «постіндустріальне суспільство» ширше, ніж «постіндустріальна економіка», його становлення й розвиток ґрунтуються на базі розвиненої ринкової економіки. У такому розумінні ми виокремлюємо два рівні ознак постіндустріального суспільства – загальносуспільний та індивідуальний.

Загальносуспільний рівень ознак висвітлює об'єктивний ступінь розвитку її економічних і політичних інститутів; індивідуальний же стосується розвитку окремої особистості, що є характеристикою суб'єктивною. Отже, до загальносуспільного рівня ми відносимо значні бюджетні витрати на освіту та науку, на соціальне забезпечення населення; збільшення вільного часу робітників унаслідок зростання продуктивності праці; гуманізацію праці; домінування ІКТ у процесі виробництва; утвердження особистої власності (невіддільної власності творця) над індивідуальною й ін. Індивідуальний же рівень охоплює суб'єктивні характеристики індивіда, а саме: зниження ролі матеріального фактора як головного мотиву діяльності; домінування потреб у самореалізації й творчого розвитку над базовими потребами; творчість як універсальний інструмент діяльності; підвищення загального рівня освіти.

У якості розвитку теорії постіндустріального суспільства виникла теорія суспільства інформаційного, що більше концентрувала свою увагу на ролі інформаційно-комунікаційних технологій у суспільстві майбутнього. Найбільш ґрунтовний аналіз інформаційного суспільства вперше зроблено Е. Тоффлером у праці «Третя хвиля» 1980 р. [18]. У ній автор розподіляє еволюцію суспільного розвитку на три хвилі, подібно до трьох суспільств Д. Белла. Основою «третьої хвилі» за Тоффлером є перехід до відновлювальних джерел енергії та розвиток високих технологій, що ґрунтуються на значних досягненнях науки. Збільшення вільного часу призводить до того, що люди починають творчо розвиватися й усе більше виготовляти продукції самостійно, що певною мірою нівелює потребу ринку. На думку автора, це прибирає конфлікт «найманий робітник – власник капіталу». У суспільстві майбутнього втрачає силу основна політична опора індустріалізму – національне господарство, оскільки діяльність транснаціональних корпорацій і міжурядових організацій створює нову світову систему, що за Тоффлером, складатиметься з мережі організацій зі спільними інтересами.

Майже одночасно з Е. Тоффлером публікує свою працю Й. Масуда «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство» 1981 р. [16] Головними причинами змін, що викликали прихід інформаційного суспільства є, за Й. Масудою, трансформації в інформаційно-когнітивній сфері, які стали можливими завдяки появі комп'ютерів. Цьому процесу слугували повна об'єктивація інформації (створення нової інформації комп'ютером), виробництво складного когнітивного знання, що дає змогу робити ціленаправлений вибір у відповідь на зміну ситуації та формування складних інформаційних мереж.

Теорії суспільства постмодерну. На відміну від теорій постіндустріального й інформаційного суспільств, теорія постмодерну не представлена чітким напрямом дослідження, а окремими напрямками, які концентрують свою увагу на аналізі окремих, переважно культурних, аспектів суспільства майбутнього. Дослідник суспільства постмодерну Ж.-Ф. Ліотар у праці «Стан постмодерну» [15] (1979 р.) акцентує увагу на аналізі змін у природі наукового знання в суспільстві майбутнього, стверджуючи, що знання як основний виробничий фактор наділяють непомірною владою її власника. У цьому випадку знання, а не капітальні цінності стають основними факторами змагання за владу в суспільстві.

У своїй книзі «Ознаки постмодерну» [9] 1992 р. З. Бауман більш системно досліджує етапи формування суспільства постмодерну. Учений називає такі відмінності між модерном і постмодерном: в

основі модерну лежить прагнення до порядку, класифікації, розмежування, упорядкованості та прозорості, що проявляється в домінуванні формального розуму з його законами, чіткими формулами й типологіями. Для суспільства ж постмодерну характерне протилежне: плюралізм, непередбачуваність і випадковість, ця епоха може бути охарактеризована як дезінтегративна, критична та опозиційна. Постмодерн протистоїть такому ідеалу модерну, як одноманітна загальнолюдська культура, що передбачає загальні для всіх людей інтереси й цінності. На противагу цьому постмодерн ґрунтується на культурному плюралізмі та існуванні між людьми однієї культурної спільноти неподоланої різниці в перспективах. На думку Баумана, про кінець епохи модерну свідчить крах нацизму та комунізму як квінтесенції упорядкованості й планування цієї епохи.

Теорії суспільства ризику. Ці теорії намагаються пояснити зміни, що відбуваються в суспільстві, крізь призму ризиків, із якими воно стикається. Розуміння того, що сучасному суспільству загрожують не лише природні катаклізми, а й ризики від неможливості встановлення соціального порядку, призвело до розчарування в науковому знанні. Став очевидним факт, що чим більше людство знає про навколишній світ, тим більш неконтрольованим і непередбачуваним він здається. Другим фактором завищеного сприйняття ризиків став науково-технічний прогрес, від якого людство очікувало лише благ, а отримало загрозу ядерного конфлікту. Третім фактором занепокоєності людства став розвиток засобів масової комунікації. Адже миттєве поширення неперевіреної інформації через ЗМІ створює панічні настрої серед населення. Отож, найбільш відомими теоріями, що описували, чи справді сучасне суспільство є суспільством ризику, є теорії У. Бека «Суспільство ризику. На шляху до другого модерну» [10] (1992) та Е. Гідденса «Наслідки модерну» [13] (1990 р.).

Теорія мережевого суспільства. Глобальна мережева економіка визначається як середовище, у якому будь-яка компанія чи індивід, що перебуває в будь-якій точці економічної системи, можуть легко та з мінімальними затратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи індивідом у процесі роботи або іншого спілкування. Риси нової економіки одним із найперших описав у 1995 р. К. Келлі у своїй праці «Нові правила для нової економіки»: 1) глобальність перетворень; 2) оперування невідчутними благами: ідеями, інформацією й відносинами; 3) тісний взаємозв'язок елементів нової економіки [14, с. 2].

Теорія мережевого суспільства висвітлена М. Кастельсом у книзі «Виникнення мережевого суспільства» [12] (1996 р.). Її головна теза – те, що сучасне суспільство все більше формується за мережевим принципом. На думку Кастельса, мережевий принцип організації суспільства є адекватним інструментом адаптації капіталістичного суспільства до умов прискорення темпів інновацій, глобалізації, децентралізації виробництва та його управління.

Теорія суспільства знання. Теорія суспільства знання найбільш детально обґрунтована Н. Штером у книзі «Суспільство знання» [17] (1994 р.). На думку вченого, виникнення суспільства знання – це не революційний, а еволюційний процес, за якого поступово змінюються соціально-економічні й культурні характеристики суспільства. Головною зміною в економічній сфері в суспільстві знання стає домінування нематеріальної сфери над матеріальною, адже вартість сучасних компаній більшою мірою визначається її нематеріальними активами та знаннями її співробітників.

Світовий банк у своїй програмі «Знання заради розвитку» розробив спеціальну методологію (КАМ) [7] виміру ступеня наближеності до економіки знань за країнами світу. Ця методологія ґрунтується на чотирьох елементах, а саме:

1. *Режим економічного стимулювання (EIR)* (тарифні та нетарифні бар'єри, якість регуляторної політики, дієвість законодавства та ін.);
2. *Освіта й уміння* (рівень освіченості серед дорослого населення, кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, кількість студентів у ВНЗ та ін.);
3. *Інформаційно-комунікаційна інфраструктура* (кількість телефонів на тис. осіб, чисельність комп'ютерів на тис. осіб, кількість користувачів Інтернету на тис. осіб);
4. *Інноваційна система* (плата за використання нематеріальних активів (роялті) у дол. на одну особу, статті технічних видань на млн осіб, патенти, видані на млн осіб).

Використовуючи ці індикатори, здійснюється як оцінка країни на шляху переходу до економіки знань, так і порівняння між різними державами світу. Порівняння проводиться за групами зі 146 країн, що включає більшість держав Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) і понад 90 країн, що розвиваються. Оцінювання здійснюється на базі нормалізованих даних за шкалою від 0 до 10. На базі показників КАМ розраховується Індекс економіки знань (KEI) (табл. 1).

За даними останнього звіту, Швеція займає перше місце у світі з найбільш розвинутою економікою знань, маючи рейтинг 9,43. Швеція особливо сильна у сфері інновацій та ІКТ, займаючи друге місце за

обома цими показниками. У Швеції високі темпи зростання всіх інноваційних складників: ліцензійних платежів і надходжень, науки й техніки, наукових статей і патентів. Загалом, країни північної Європи займають найвищі місця серед усіх країн. Фінляндія займає 2-ге місце, Данія та Норвегія – на 3-му й 5-му місцях. Усі чотири показники KEI в цих державах добре розвинені та збалансовані. Найсильнішою їх стороною є Індекс режиму економічного стимулювання, де всі вони займають перші 10 місць, а найслабшою – Індекс освіти, де вони займають перші 15 місць.

Таблиця 1

Індекс економіки знань (KEI) – перша десятка країн [7]

Країна	KEI ранг	KEI	Індекс режиму економічного стимулювання	Інноваційний індекс	Індекс освіти	Індекс ІКТ
Швеція	1	9,43	9,58	9,74	8,92	9,49
Фінляндія	2	9,33	9,65	9,66	8,77	9,22
Данія	3	9,16	9,63	9,49	8,63	8,88
Нідерланди	4	9,11	8,79	9,46	8,75	9,45
Норвегія	5	9,11	9,47	9,01	9,43	8,53
Нова Зеландія	6	8,97	9,09	8,66	9,81	8,3
Канада	7	8,92	9,52	9,32	8,61	8,23
Німеччина	8	8,9	9,1	9,11	8,2	9,17
Австралія	9	8,88	8,56	8,92	9,71	8,32
Швейцарія	10	8,87	9,54	9,86	6,9	9,2

Україна зі значенням KEI у 5,73 бала займає 56-те місце, залишаючись першою серед країн із середнім рівнем доходу. Сильна сторона нашої держави полягає в Індексі освіти, за яким вона займає 21 місце, завдяки високому рейтингу охоплення учнів вищою освітою.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Як би не різнилися теорії, що описують майбутнє суспільство, усі вони лише доповнюють одна одну. Незважаючи на те, чи характеризується формування нового ладу, чи просто зміни в старому, безперечно, підкреслюється важливість самого знання та процесу його використання. Отже, усі зміни в новому суспільстві можна розподілити на три підгрупи: культурна, економічна та соціально-політична. У культурній сфері вони охоплюють зниження впливу традицій на життя людей, розширення можливостей, шляхів для розвитку людини; в економічній сфері – формування глобальної мережі організації капіталу; зростаюче використання науково-технічних розробок у бізнес-середовищі; перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, зростання нематеріального сектору виробництва; зростання зайнятості «білих комірців» і, відповідно, зниження «блакитних»; демасифікація виробництва, створення «індивідуальних» товарів; децентралізація управління виробництвом та перехід до мережевого способу організації праці; у соціально-політичній – зниження ролі національних держав в управлінні суспільством у зв'язку з ускладненням управлінських завдань, розширенням політичної участі громадян та зростанням ролі транснаціональних корпорацій; криза єдиної нуклеарної сім'ї й поява різних її видів та ін.

Поняття «постіндустріальне суспільство» й «постіндустріальна економіка» різні за своєю суттю. Постіндустріальне суспільство побудоване на розвиненій ринковій економіці, це спільнота людей, котрі позитивно ставляться до інновацій, праця яких є творчою. Ознаки постіндустріального суспільства включають загальносуспільний рівень, що свідчить про зрілість економічних і політичних інститутів такого суспільства, та індивідуальний рівень, що характеризує самого індивіда, його вміння, знання й здібності.

Джерела та література

1. Бугалин А. В. Пределы капитализма: методология и онтология / А. В. Бугалин, А. И. Колганов. – М. : Культурная революция, 2009. – 680 с.
2. Гальчинський А. С. Політична нооекономіка / А. Гальчинський // Економічна теорія. –2015. – № 3. – С. 43–55.

3. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
4. Зайцев Ю. К. Сучасна парадигма методології досліджень постіндустріального суспільства / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук // Вчені записки. – 2009. – № 11. – С. 3–13.
5. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : учеб. пособие для студ. экон. направлений и спец. / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. – 302 с.
6. Нуреев Р. М. На пути к пониманию институциональной природы инноваций / Р. М. Нуреев // Journal of Institutional Studies. – 2012. – Т. 4, № 2. – С. 4–10.
7. Програма КАМ // Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org;
8. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 632 с.
9. Bauman Z. Intimations of Postmodernity / Z. Bauman. – London ; New York : Routhledge, 1992. – 232 p.
10. Beck U. World Risk Society / U. Beck. – Cambridge : Polity, 1999.
11. Bell D. The coming of postindustrial society: A venture of social forecasting / D. Bell. – N.Y. : Basic Books, 1973. – 507 p.
12. Castells M. The Rise of the Network Society / M. Castells. – Blackwell Publishing, 2000. – 656 p.
13. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge : Polity, 1990. – 188 p.
14. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – N.Y. : Penguin Books, 1998. – 180 p.
15. Lyotard, Jean-François (1979). La Condition Postmoderne: Rapport sur le Savoir. Les Editions de Minuit / Jean-François Lyotard. – 128 p.
16. Masuda Y. The information society as post-industrial society / Y. Masuda. – Washington, D.C. : World Future Society, 1981. – 171 p.
17. Stehr N. Knowledge Societies / N. Stehr. – London : Sage, 1994.
18. Toffler A. The Third Wave / A. Toffler. – New York : Bantam, 1980. – 537 p.

Лебедева Лариса. Эволюция теорий постиндустриального общества. В статье исследованы основные теории будущего развития: постиндустриального и информационного общества, общества постмодерна, теории общества риска, теории сетевого общества и теории общества знания. Систематизированы основные признаки будущего общества, исходя из анализа данных теорий. Проведена оценка успеха развития экономики знаний по странам мира и в Украине на основе индекса экономики знаний. Проведено сравнение терминов «постиндустриальное общество» и «постиндустриальная экономика». Приведены основные признаки постиндустриального общества, которые отличают его от постиндустриальной экономики. Данные признаки сгруппированы на двух уровнях – общественном и индивидуальном. Общественный уровень признаков характеризует объективную степень развития экономических и политических институтов общества; индивидуальный же касается развития отдельной личности и является характеристикой субъективной.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, экономика знаний, информационное общество.

Lebedeva Larisa. The Evolution of Post-industrial Society Theories. Basic theories of the future development have been analyzed in the article, which include post-industrial and information society, postmodern society, risk society theory, theory of the network society and theory of the knowledge society. Based on the analysis of these theories the main features of future society have been systematized. Evaluation of success in the development of knowledge economy based on the knowledge index by countries and in Ukraine has been made. A comparison of the terms «post-industrial society» and «post-industrial economy» has been completed. The main features of post-industrial society, which distinguish it from the post-industrial economy, have been revealed. These features have been grouped on two levels: individual and public one. Public level features characterize the objective degree of development of economic and political institutions in society; individual level, as a subjective characteristic, describes the development of a person.

Key words: post-industrial society, knowledge economy, information society.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 338.242: 338.43

Володимир Борейко – доктор економічних наук, проректор з наукової роботи Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'ячука

Роль аграрного комплексу у відновленні зростання національної економіки

У статті досліджено розвиток аграрного комплексу України за останні п'ять років; визначено його роль у забезпеченні стабілізації національної економіки; обґрунтовано необхідність підвищити престижність праці на селі та забезпечити держану підтримку сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: земельні ресурси, аграрний комплекс, національна економіка, економічне зростання, кластери, система оподаткування.

Постановка наукової проблеми та її значення. Складна фінансово-економічна ситуація, яку сьогодні переживає національна економіка, зумовлює потребу дослідження чинників, які можуть сприяти подоланню рецесії та відновленню економічного зростання в країні. У контексті зазначеного важливо дослідити роль аграрного комплексу у відновленні зростання національної економіки, що впродовж останніх років демонструє стабільні показники свого розвитку.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Питання ролі аграрного сектору та сільськогосподарського виробництва в забезпеченні динамічного розвитку країни неодноразово досліджували в працях [1; 2]. Так, Л. О. Мармуль і М. М. Ігнатенко зазначають: «Аграрне виробництво, розвиток села та сільський спосіб життя завжди були у центрі уваги представників різних суспільних наук як в Україні, так і за кордоном. Це пов'язано з тим, що, аграрна сфера відіграє винятково важливу роль у забезпеченні виробництва продовольства, а отже, й у відтворенні населення» [1, с. 122].

На думку Є. Й. Майовця: «Виняткове значення і незамінність продуктів харчування, їх наявний обсяг та асортимент – це не лише індикатори розв'язання аграрних проблем, а й наріжні камені, на яких ґрунтується національна безпека держави. Наскільки самодостатня аграрна економіка країни, настільки незалежна й сама країна [2, с. 21].

Отже, у середовищі науковців маємо розуміння того, що забезпечення ефективного використання земельних ресурсів та ведення сільськогосподарського виробництва – основа національної безпеки й динамічного економічного зростання. Проте сьогодні Україна використовує свій аграрний потенціал неефективно, чим гальмує економічний розвиток країни. Тому актуальність цього дослідження визначається потребою підвищити роль вітчизняного аграрного сектору у відновленні національної економіки.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – вивчення ролі земельних ресурсів та аграрного виробництва в розвитку вітчизняної економіки; оцінювання ефективності їх використання та пошук способів підвищення ролі сільськогосподарського виробництва у відновленні національної економіки.

Відповідно до визначеної мети в статті реалізуються такі **завдання:**

- досліджується розвиток аграрного комплексу України за останні п'ять років;
- визначається роль сільськогосподарського виробництва в забезпеченні стабілізації національної економіки;
- обґрунтовується потреба підвищити престижність праці на селі та забезпечити держану підтримку сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Україна володіє найбільш родючими у світі земельними ресурсами, які спроможні забезпечити продуктами

харчування власне населення та населення багатьох інших країн. До того ж багатоміжкові контакти із землею виховали в українців бережне й трепетне ставлення до середовища свого проживання та роботи. Тому при державній підтримці аграрного сектору він здатний відіграти ключову роль у відновленні національної економіки.

Такий висновок ґрунтується на тому факті, що протягом п'ятих останніх років індекси продукції сільського господарства в середньому щорічно на 9,3 % випереджали індекси продукції промисловості та на 7,4 % – індекси валового внутрішнього продукту (табл. 1).

Таблиця 1

**Індекси окремих соціально-економічних показників розвитку України,
% до попереднього року***

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Валовий внутрішній продукт (ВВП)	105,4	100,2	100,0	93,2	90,1
Продукція промисловості	108,0	99,5	95,7	89,9	86,6
Продукція сільського господарства	119,9	95,5	113,3	102,2	95,2
Різниця між індексами продукції сільського господарства й ВВП	14,5	- 4,7	13,3	9,0	5,1
Різниця між індексами продукції сільського господарства і промисловості	11,9	- 4,0	17,6	12,3	8,6

* Складено за даними [3].

Отже, як указує О. І. Павлов: «Визначальне місце сільських територій у національній стратегії розвитку зумовлене їхнім суспільним призначенням, яке, крім гарантування продовольчої безпеки країни, пов'язане також із формуванням сприятливого життєвого середовища, збереженням селянства як носія української ідентичності та державності, здійсненням соціального контролю над територією, вирівнюванням умов життєдіяльності міського й сільського населення, досягненням і підтриманням балансу між економічним, соціальним та екологічним розвитком» [4, с. 128].

Завдяки своїй багатофункціональності земельні ресурси забезпечують людині не лише виробництво сільськогосподарської продукції, але і є середовищем для проживання, будівництва житла, промислових споруд, транспортних шляхів і комунікацій. Водночас для ефективного функціонування аграрного сектору потрібне виробництво сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив, засобів захисту рослин та впровадження нових переробних технологій, що в сукупності забезпечує економічний розвиток країни.

При цьому, як зазначають Джеральд М. Майер та Джеймс Е. Раух: «... між сільськогосподарською продуктивністю та індустріалізацією існує позитивний зв'язок. По-перше, піднесення продуктивності у виробництві харчових продуктів дає змогу прохарчувати зростаюче населення, зайняте в промисловому секторі. Виготовлення більших обсягів харчів меншою кількістю працівників звільняє робочу силу на користь промисловості. По-друге, високі доходи, отримувані в сільському господарстві, створюють внутрішній попит на промислову продукцію. По-третє, зростання промисловості, збільшує пропозицію внутрішніх заощаджень, необхідних для фінансування індустріалізації» [5, с. 151].

Проте нинішня аграрна політика України спричиняє:

- неефективність і низьку рентабельність сільського господарства;
- поглиблення нерівномірності в розподілі доходу між різними верствами населення та між міськими й сільськими жителями;
- зростання потоку мігрантів із села до міста;
- гальмування зростання виробництва промислової продукції через низьку купівельну спроможність сільськогосподарських підприємств та фермерів.

На думку М. В. Гладія, «рівень виробництва сільськогосподарської продукції і продовольчого забезпечення населення дуже впливає на його життєвий рівень та демографічну ситуацію. Вона, як свідчать статистичні дані, з кожним роком погіршується. Отже, економічна криза в Україні має дуже негативні соціально-економічні та екологічні наслідки, які проявляються в кожній галузі її господарського комплексу. Найбільш негативно вона проявилася і в демографічній ситуації» [6, с. 20].

Тому без розв'язання проблем, які негативно впливають на розвиток сільськогосподарського комплексу, забезпечення продовольчої безпеки країни, а також розвиток сільської інфраструктури, покращення екологічної ситуації та підвищення рівня життя сільських жителів неможливі. До того ж ці проблеми гальмують розвиток інших галузей економіки.

При цьому потрібно враховувати, що сільське господарство було й залишається найважливішою галуззю економіки, адже саме від його стану та перспектив розвитку залежить забезпечення життєдіяльності людини. Сільське господарство – також важлива сировинна база для харчової й легкої промисловості. Крім того, у цій галузі суспільство безпосередньо взаємодіє з природою, від чого залежать здоров'я, психологічний, нервовий та емоційний стан людини.

Виходячи із зазначеного, розробка сучасної стратегії розвитку сільського господарства повинна передбачати виконання таких завдань:

- збільшення внеску аграрного комплексу в загальне економічне зростання національної економіки та проведення в ньому структурних перетворень (збільшення валютних надходжень від експорту аграрної продукції й поставки продовольчих товарів і сировини для забезпечення міського населення та виробничого сектору);

- значне підвищення продуктивності й розширення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами;

- суттєве покращення соціального забезпечення сільського населення;

- оптимізація процесу соціальної модернізації через поширення економічних і технічних новацій серед сільського населення.

При цьому матеріальною основою для розв'язання цих завдань повинні стати новітні зміни в технологічному способі виробництва: упровадження нової техніки, культури землеробства, поглиблення спеціалізації, оптимізація форм і розмірів сільськогосподарських підприємств та прав власності на землю.

Новітні форми організації сільськогосподарського виробництва й використання сучасної техніки дадуть змогу не лише збільшити випуск продуктів харчування, а й змінити життя сільських жителів. Замість трактористів, комбайнерів, доярок, тваринників, їздових і допоміжних працівників село й аграрні господарства матимуть потребу у висококваліфікованих інженерах, агрономах, машиністах та операторах, здатних забезпечити ефективне використання новітньої техніки, оптимізувати структуру рослинних культур відповідно до здатності ґрунтів, організувати безвитратне збирання врожаю та його переробку, зберігання аграрної продукції в осінній, зимовий і весняний сезони, а також розвинути транспортну інфраструктуру та забезпечити культурний відпочинок селян.

Отже, сучасні сільськогосподарські технології й ефективне аграрне виробництво – вихідні умови для успішного існування сільських жителів і розвитку національної економіки.

Тому нині перед спеціалізованими науковими установами, середніми та вищими навчальними закладами стоїть завдання розробити нові технології сільськогосподарського виробництва й підготувати спеціалістів, спроможних їх використовувати, а також працювати на сучасній техніці.

Уже сьогодні країни, які не володіють родючими ґрунтами, для збільшення виробництва продуктів харчування, використовуючи крапельне зрошення, організують вирощування овочів у пустельних зонах; будують тепличні комплекси за полярним колом; виробляють генно-модифіковані продукти.

Такі виробництва вимагають від них додаткових фінансових ресурсів та більш високої культури виробництва, тому їх обслуговування не під силу спеціалістам, які не володіють спеціальними знаннями й навичками. Зазначене потребує внести зміни в перелік спеціальностей фахівців, яких для потреб сільського господарства готують вищі та середні навчальні заклади.

Водночас потрібно підвищити статус і престижність роботи на землі.

В. В. Юрчишин зазначає: «Позбавлене у радянський період землі й можливостей працювати на ній відповідно до віками усталених на теренах України форм, примусово, у тому числі політичною силою об'єднане в колгоспи, вітчизняне селянство на кілька десятиліть стало безправним, політично, соціально та економічно приниженим заручником інтересів тодішньої правлячої політичної партії, що жорстким і жорстоким примусом насаджувала в країні свої порядки» [7, с. 88–89].

Тому відродження історично високого завдяки селянству місця України у світових хліборобських процесах повинно розглядатися з позиції взаємної зацікавленості нашої країни та світу: вона потрібна світові як один із найбільш потенційно надійних продуцентів продукції сільського господарства в послідовно зростаючих обсягах, маючи водночас надійного споживача, попит якого на неї з вигодою для нашої країни постійно зростатиме [8, с. 113].

На необхідності комплексного розв'язання проблем сталого розвитку сільських територій із пріоритетом соціальних й екологічних цілей акцентують увагу також М. Й. Малік і М. А. Хвесик, на думку яких, «завдяки багатofункціональному характеру кожна функція сільських територій може бути розглянута у системному взаємозв'язку з іншими функціями в контексті реалізації єдиної стратегії державного розвитку» [9, с. 5].

При цьому, виходячи із загальної орієнтації нашої держави на досягнення громадського суспільства, потрібно підкреслити, що соціальний фактор визнається домінуючим у формуванні оновленого сільського середовища, а економічний складник повинен розглядатися як інструмент досягнення поставлених цільових орієнтирів розвитку аграрної сфери.

Ще 18 квітня 2012 р. в державній установі «Інститут економіки та прогнозування НАН України» відбулося засідання круглого столу, на якому презентовано наукову доповідь «Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація», підготовлену у відділі економіки і політики аграрних перетворень. Головним висновком роботи цього круглого столу стало обґрунтування потреби відновлення багатофункціональності аграрного сектору на основі впровадження системи соціоекономічних заходів щодо його модернізації. При цьому соціоекономічна модернізація розглядається як адаптація вітчизняної аграрної політики до прогресивних світових тенденцій аграрного розвитку, у якому поєднується підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, що ґрунтується на сімейному типі господарювання, із сільським розвитком на базі громад.

На думку учасників круглого столу, вітчизняну модель аграрного розвитку потрібно збалансувати поєднанням різних за величиною господарюючих суб'єктів. Для цього пропонується насамперед забезпечити обмеження економічної влади агрохолдингів, запровадивши спеціальний режим регулювання їхньої комерційної діяльності та вилучення надприбутків; здійснити перегляд пільг і преференцій виробникам сільськогосподарської продукції та вдосконалити систему державної підтримки аграрного сектору й відтворення його людського капіталу [10, с. 177].

Для подолання розбіжностей між нинішніми учасниками виробничих і соціальних процесів на селі провідні вітчизняні економісти все активніше відстоюють потребу організації аграрних кластерів, у яких поєднуються економічні інтереси різних за розміром та функціональним призначенням підприємств, об'єднаних єдиною ціллю, що відповідають за реалізацію окремих складників процесу виробництва, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції, а також соціальні інтереси сільських громад. Так, П. Т. Саблук та М. Ф. Кропивко агропромислової кластеризацію розглядають як «концентрацію й спеціалізацію агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих продуктових ланцюгів “виробництво, зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції” на засадах інтеграції для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції й підвищення прибутковості» [11, с. 11].

Водночас для реалізації державної політики щодо забезпечення продовольчої безпеки та виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції, у якій має потребу країна як для внутрішнього споживання, так і для експорту та збереження родючості ґрунтів для майбутніх поколінь, потрібно трансформувати систему оподаткування, пільг й обтяжень, які варто застосовувати до підприємств, що порушують науково обґрунтовані сівозміни. На сьогодні аграрний сектор, як і інші, потребує запровадження диференційованих ставок оподаткування. При цьому за більшими ставками повинні сплачувати податки підприємства, які вирощують монокультури та спеціалізуються на виробництві однорідної землевиснажливої продукції (вирощування зернових або технічних культур), а також використовують великі площі сільськогосподарських угідь.

Натомість малі й середні фермерські господарства, спеціалізацією яких є продукція овочівництва, садівництва та виноградарства, і підприємства, котрі застосовують органічний спосіб вирощування рослинних культур та впроваджують інноваційні сільськогосподарські технології, повинні сплачувати податки за пільговими ставками.

У цілому ж в основі успіху вітчизняного аграрного комплексу й розвитку національної економіки в цілому повинно лежати створення умов для того, щоб українськими сільськогосподарськими земельними ресурсами розпоряджалися ті громадяни України, які люблять землю й бережно, із повагою ставляться до неї. Для цього державі потрібно забезпечити ефективне господарювання сільськогосподарських товаровиробників, незалежно від їх розміру, та паритет у розвитку аграрного комплексу з іншими галузями; усебічно сприяти економічному, культурному й соціальному розвитку села.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На підставі проведених досліджень можна зробити такі висновки:

– протягом останніх п'ятьох років аграрний комплекс України демонструє випереджаючі, порівняно з валовим внутрішнім продуктом та промисловою продукцією, індекси зростання виробництва сільськогосподарської продукції, чим робить вагомий внесок у стабілізацію розвитку національної економіки;

– за наявним потенціалом земельних ресурсів і з урахуванням господарських традицій українських селян вітчизняний аграрний комплекс може відіграти ключову роль у відновленні зростання

національної економіки, однак для цього потрібно підвищити престижність і продуктивність праці на селі; забезпечити держану підтримку впровадженню аграрно-промислових кластерів, оновленню сільськогосподарської техніки, використанню новітніх аграрних технологій, підготовки для села фахівців нових спеціальностей; створити рівні умови для функціонування на селі підприємств різних організаційно-правових форм і розмірів; запровадити диференційовану систему оподаткування, яка б урахувала ставлення землевласників та орендарів до збереження родючості земельних ресурсів, які вони використовують.

Джерела та література

1. Мармуль Л. О. Соціально-економічні особливості розвитку сільських територій / Л. О. Мармуль, М. М. Ігнатенко // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 122–129.
2. Майовець Є. М. Теорія аграрних відносин : навч. посіб. / Є. М. Майовець. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 276 с.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua>
4. Павлов О. І. Сільські території як об'єкт суспільних інтересів / О. І. Павлов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 123–128.
5. Майєр Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку / Джеральд М. Майєр, Джемс Е. Раух, Антон Філіпенко. – К. : Либідь, 2003. – 688 с.
6. Гладій М. В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України (питання теорії, методології і практики) : монографія / М. В. Гладій. – Львів : [б. в.], 1998. – 294 с.
7. Юрчишин В. В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В. В. Ючишин // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 87–91.
8. Юрчишин В. В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В. В. Ючишин // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 112–122.
9. Малік М. Й. Сталій розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та екологічнобезпечного агропромислового виробництва / М. Й. Малік, М. А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3–12.
10. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація (засідання «круглого столу») // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 175–177.
11. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

Борейко Владимир. Роль аграрного комплексу в відновленні зростання національної економіки. В статті досліджується розвиток аграрного комплексу України в останні п'ять років, визначається його роль в забезпеченні стабілізації національної економіки, показана неефективність поточної державної аграрної політики. Відкрито, що сільське господарство є важливою галуззю економіки, від функціонування якої залежить розвиток країни, запропоновано напрями комплексного рішення проблем стабільного розвитку сільських територій з пріоритетом соціальних цілей, визначено завдання, які необхідно вирішити для збільшення вкладу аграрного комплексу в загальний економічний зростання національної економіки. Обґрунтовано необхідність підвищення престижності праці на селі, забезпечити державну підтримку сільськогосподарського виробництва і впровадити диференційовану систему оподаткування, яка б урахувала відношення землевласників і орендарів до збереження родючості земельних ресурсів, які вони використовують.

Ключевые слова: земельні ресурси, аграрний комплекс, національна економіка, економічний зростання, кластери, система оподаткування.

Boreiko Volodymyr. Role Agricultural Sector in Restoring the Growth of National Economy. In the article investigated the development of the agricultural sector of Ukraine in the last five years, defined its role in the stabilization of the national economy. It is proved the inefficiency of the present of the state of agricultural policy, disclosed that agriculture is an important sector of the economy, off the functioning of which depends the development of the country, proposed by directions comprehensive solution of problems of stable development of rural areas with the priority of social objectives, identified challenges that need to be addressed to increase the contribution of the agrarian sector in the overall economic growth of the national economy. Grounded the necessity to increase the prestige of work in rural areas, to provide state support for agricultural production and to introduce differentiated tax system and to introduce differentiated tax system which would take into account the ratio of landowners and tenants to the preservation of the fertility of the land resources that they use.

Key words: land, agrarian complex, national economy, economic growth, clusters, tax system.

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 331.101.3:334

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Потреба впровадження нових систем оплати праці на підприємстві. Виклики глобалізації

У статті розглянуто існуючі системи оплати праці, характеристика яких дала змогу визначити їхні переваги та недоліки; проаналізовано необхідність їх удосконалення під впливом глобалізаційних процесів; виокремлено глобалізаційні чинники впливу на працевлаштування й оплату праці, напрями зміни систем оплати в сучасних умовах розвитку.

Ключові слова: система оплати праці, глобальна конкурентоспроможність оплати, еластичність оплати, еластичність працевлаштування, мобільність працівників, полівалентні професії.

Постановка наукової проблеми та її значення. Системи оплати праці формуються під впливом політичного та суспільного устрою, культурних традицій країни. Однак домінантною тенденцією розвитку світового господарства у XXI ст. стала його глобалізація, що спричиняє вагомий вплив на зміну систем оплати праці. Глобалізація оплати праці перебуває на ранній стадії розвитку, на стадії пошуку нових варіантів, що на тривалий час забезпечать стабільний розвиток і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Економісти теоретики дуже скептично ставляться до таких нововведень. Досвід запровадження цих систем також незначний. Ще зарано робити хоча б якийсь, навіть поверховий аналіз таких упроваджень. Можна натомість, хоча й із певною долею ризику, зробити спробу виокремлення основних напрямів удосконалення та змін систем. Потрібно зауважити, що запропоновані напрями змін і характеристики систем є спільними для всіх підприємств, незважаючи на їх різноманітність.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Аспекти оплати праці в умовах ринково орієнтованого розвитку економіки аналізували вчені-економісти різних країн. Серед українських науковців потрібно назвати Д. П. Богиню, А. М. Колода, О. Є. Кузьміна, В. Д. Лагутіна, Е. М. Лібонову, А. А. Чухна та ін. Науковий інтерес викликають моделі оплати праці зарубіжних науковців М. Амстронга, Д. Бергера, С. Борковської, Д. Кларка, Д. Ньюмана, П. Чінгоса й ін.

Метою та завданням статті є дослідження сучасних систем оплати праці й напрямів їх удосконалення в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Реформування оплати праці в Україні почалося в 1991 р. з прийняттям Закону України «Про підприємства в Україні» [1]. У 1992 р. вийшов Декрет Кабінету Міністрів України «Про оплату праці» [2]. На підставі положень конвенцій та рекомендацій Міжнародної організації праці, світового досвіду в 1995 р. прийнято основний документ із питань регулювання оплати праці – Закон України «Про оплату праці» [3]. Ці законодавчі акти, а також Концепція подальшого реформування оплати праці в Україні, схвалена Указом Президента України 25.12.2000 р. №1375/2000 [4], сприяли позитивним змінам в організації оплати праці.

Проте ця система оплати праці не є ідеальною для формування висококонкурентної національної економіки й потребує постійних змін щодо її забезпечення конкурентоспроможною робочою силою, яка

в сукупності визначається інтегральним показником рівня професіоналізму працівника та якості управління ним. В умовах трансформації, розвитку конкурентних відносин потрібно сформулювати концептуальні підходи конкурентоспроможної оплати праці, що стануть рушійною силою підвищення рівня життя й нарощення людського капіталу нації, забезпечать соціальний захист працюючим та дотримання соціальних норм і гарантій.

Системи оплати праці формуються під впливом політичного та суспільного устрою, культурних традицій країни. Після Другої світової війни виокремилися такі три системи оплати праці:

- партиципаційна, що передбачає домінування в оплаті праці стабільної, заздалегідь визначеної частини;
- агресивна, із великою питомою вагою змінної частини й значною детермінацією в оплаті;
- солідарна.

Зупинимося на особливостях кожної з них. Партиципаційна система оплати характерна для культур, зорієнтованих на стабільну довгострокову прив'язку працівника до підприємства взамін на відчуття безпеки, упевненості в працевлаштуванні та заробітку. Ця система ґрунтується на добре налагоджених галузевих і міжгалузевих переговорах, що ґрунтуються на зовнішніх консультаціях. Колективна праця передбачає співпрацю власників та найманих працівників. При прийомі на роботу випускники отримують найнижчу оплату, притаманну цій кваліфікації й виду діяльності. Підставою до її зростання вважають вік працівника та стаж його роботи на підприємстві. Це пов'язано з неформальною гарантією постійного працевлаштування та збільшення оплати від закінчення школи (ВНЗ) до виходу на пенсію. Статистичні дані свідчать, що лише кожен п'ятий працівник усе життя працює на одному підприємстві. Від 30 до 50 % шукають кращу роботу протягом перших трьох років. Згідно з логікою цієї системи домінує постійна частина заробітної плати. До невеликої частки змінної оплати належать бонуси за ефективність роботи або постійні доплати за певні досягнення. Різниця між мінімальною та середньою заробітною платою незначна. Питома вага заробітної плати, виплаченої готівкою, достатньо висока (табл. 1) [5, ст. 38]. Невисокі заробітки і в керівників, особливо, якщо їх порівняти з аналогічними посадами в США та європейських країнах.

Таблиця 1

Структура витрат праці за різними системами оплати, %

Країна (рік)	Загальні витрати на оплату праці	Оплата готівкою	Інші виплати			
			постійні преміальні виплати	змінні преміальні виплати	пенсійні відрахування	інші
Японія	100	82,3	8,9	3,1	4,9	0,9
США	100	71,6	8,5	15,8	4,0	0,1
Великобританія	100	85,1	7,5	4,7	-	2,9
Німеччина	100	78,8	15,3	3,1	-	3,2
Франція	100	68,1	21,8	7,0	-	3,3
Південна Корея	100	75,4	3,7	8,4	9,7	1,2

Описана система оплати використовується в Японії та країнах, що належать до так званих «азіатських тигрів». Незважаючи на те, що в зазначеній системі відсутній або слабо розвинений зв'язок між оплатою та ефективністю праці, у них відсутні проблеми з дисципліною. Зазвичай, це пояснюється культурними традиціями, зокрема такими рисами, як стриманість, виваженість, лояльність, наявність стабільної роботи та її оплати. Деякі фахівці стверджують, що ця система забезпечує працівникам задовільні умови праці, задоволення першочергових потреб, можливість брати участь в управлінні підприємством, відчуття єдності з ним. Це все в сукупності (формальна й неформальна влада) забезпечує залежність працівника від підприємства та, як результат, контроль над ним сильніший, ніж при бюрократичному управлінні. Потрібно зауважити, що цей вид управління інтегрально залежний від сформованої культури країн, що її використовують.

Агресивна система за своєю сутністю абсолютно відмінна від партиципаційної й домінує в США та інших англосаксонських державах. Вона зорієнтована на особисту успішність, успіх організації, активність і підприємливість. До характерних ознак цієї системи відносять:

- домінування управлінців;
- еластичне працевлаштування;
- фінансову партиципацію.

Ця модель зорієнтована на галузеву неготацію, як і в Японії. Проте в ній відсутній координаційний центр. У кожному штаті встановлюється мінімальний рівень оплати праці, який не повинен бути нижчим за визначений державою, та висока оплата праці управлінського персоналу. Різниця в оплаті залежить від складності, обсягу й умов праці. Ефективність роботи стимулюють, насамперед, рухомою частиною оплати, питома вага якої достатньо висока та динамічна. Це відповідає логіці управління, яке зорієнтоване на постійний тиск щодо створення умов для постійного суперництва. Щоб згладити негативні впливи відчуття загрози, непевності, а інколи задля скорочення плинності кадрів, швидко розвиваються системи стимулювання, що одночасно – через зв'язок із довготерміновими цілями підприємства – підвищують зацікавленість працівників за допомогою використання тих чи інших стимулів, які продовжують тривалість роботи працівника на одному місці та існування організації. Ідеться про співфінансування й участь у прибутках підприємства. Це стосується, передусім, керівників вищого рівня та висококваліфікованих спеціалістів. Останні дослідження Американської асоціації компенсацій свідчать, що 65,3 % американських фірм під час продажу акцій надають перевагу постійним працівникам і лише 20 % – тимчасовим [6].

Відмінною особливістю американської системи, порівняно з японською, є мала питома вага оплати роботи в загальних витратах праці. В обох моделях при цьому висока питома вага обов'язкових бонусів. Американській системі притаманна й висока питома вага заздалегідь непередбачуваних бонусів (табл. 1).

Солідарна система оплати праці ґрунтується на засадах соціально орієнтованого ринкового господарювання, яке передбачає турботу держави про те, щоб жоден її громадянин не отримував доходу, нижчого за встановлений рівень. Іншими словами, держава бере на себе відповідальність за запобігання зuboжінню населення. В основі реалізації цієї ідеї лежить таке:

- повна редистрибуція (розподіл) доходів за допомогою укладання трьохсторонньої угоди між найманим працівником, роботодавцем та державою. Це супроводжується великими соціальними нарахуваннями на заробітну плату. Солідарні виплати або перерозподіл між багатими й бідними зменшує різницю в оплаті;
- невелика різниця в оплаті праці (менша, ніж у США, та більша, ніж у Японії) між керівниками різних рівнів і найманими працівниками;
- обов'язковість соціальних виплат, які у випадку економічних проблем забезпечуються за рахунок скорочення витрат на виробництво продукції,
- тісний зв'язок оплати праці з її ефективністю; питома вага змінної частини залежать від ефективності праці та є меншими, ніж при агресивній, проте більшою, ніж при партиципаційній системі;
- відносно мала частка відкладених виплат;
- місце працевлаштування найманий працівник обирає через зіставлення умов, запропонованих кількома роботодавцями.

Зростання глобальної конкуренції, що є результатом розвитку інформаційних технологій, супроводжується появою міжнародних стандартів на продукцію та послуги. Конкурентоспроможність стала пріоритетом в усіх високорозвинених і високоорганізованих країнах.

Перехід до ринкової економіки, яка ґрунтується на західноєвропейській моделі, що викликано бажанням входження України в Євросоюз, а також необхідність поживлення національної економіки й підвищення ефективності діяльності підприємств і їх визнання на міжнародному рівні вимагають змін і в системі оплати праці. Це актуально ще й тому, що будь-яка діяльність – це робота найманих працівників, оплата та їх мотивування до праці. Проблема виникає ще й унаслідок відмінностей між українськими й західноєвропейськими стратегіями мотивування, тісно пов'язаними з ефективністю національної економіки. Не можна також оминати й зміни в політиці оплати праці економічно розвинених країн. Насамперед, потрібно згадати про глобалізаційні процеси, які внаслідок зростання конкуренції вплинули на якість і швидкість обслуговування споживачів. Глобалізація не оминула й працевлаштування та оплати праці. Оплата праці – складник відносин праці, що формуються під впливом суспільства, політичної ситуації, розвитку національної економіки. Вона уособлює також норми моралі, звичаї й традиції країни. Глобалізація впливає на їх сутність і, як наслідок, – на відносини праці та її оплати. Глобалізація впливає на оплату праці через її витратну та мотиваційну функції (рис. 1).

Оплата праці залежить від змін в обсягах і структурі працевлаштування, в організації праці. Під впливом глобальної конкуренції зростають мобільність працівників та еластичність їх працевлаштування. Це означає, що слабшає захищеність праці (скорочення термінів розрахунків за роботу, зменшення кількості перевірок умов роботи тощо), але одночасно зростає еластичність працевлаштування (працевлаштування на певний період, часткове працевлаштування).

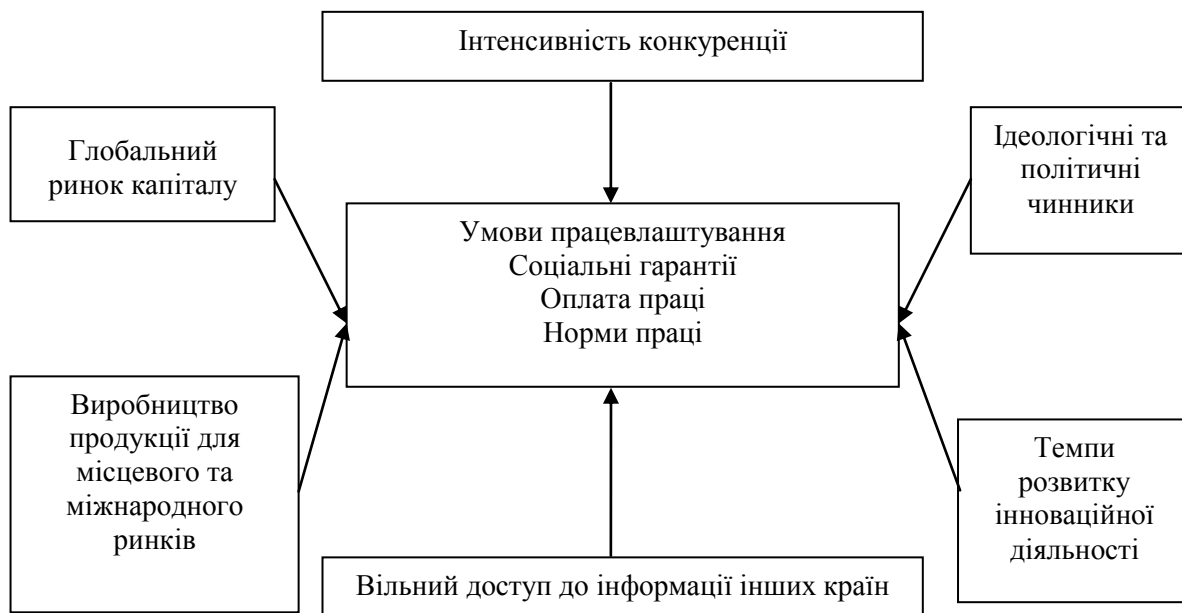


Рис. 1. Чинники впливу глобалізації на працевлаштування та оплату праці

Вищезначене усуває або зменшує проблеми, пов'язані із захищеністю праці: спрощує процедуру звільнення, зменшує витрати на оплату та звільнення працівників. Недоліком є відсутність рівності в доступі працівників, працевлаштованих за зазначеними формами, до навчання, підвищення кваліфікації, авансових виплат тощо.

Розвиток еластичних форм працевлаштування є реакцією на потребу в них. Він викликаний розвитком інформаційних технологій (high-tech), потребою збільшення працевлаштування жінок чи дистанційного використання їхньої праці для зменшення безробіття.

Пропаганда знань (компетенцій) як чинника конкурентоспроможності сприяє збільшенню запитів на працівників із широким спектром знань, умінь, професійними навиками. З іншого боку, зменшується потреба в низькокваліфікованих кадрах. Такі працівники знаходять себе в малому бізнесі: готельному, торгівлі, застарілих і традиційних видах діяльності.

Еластичність має не лише кількісний вимір (нижчий рівень захисту праці, зміна структури працевлаштування), але і якісний. Зокрема:

- прискорене зростання ролі знань, умінь і навичок;
- необхідність переорієнтації в напрямі професійної активності працівника; раз здобутої професії не вистачає на все життя, а отже, потрібно пристосовуватися до змін ситуації на ринку праці;
- збільшення необхідності в багатофункціональності працівника, тобто відхід від працевлаштування на однопрофільному робочому місці до працевлаштування на комплексних посадах (багатоверстатних робочих місцях); працевлаштування за компетенціями;
- розвиток альтернативних місць праці – у результаті експансії інформаційних технологій і наступу інтелектуалізації праці розвиваються фріланс, дистанційна форма роботи тощо.

Еластичність працевлаштування й оплати праці, крім переваг (зниження безробіття, зменшення витрат праці та збільшення здатності до створення нових робочих місць), має й негативи, такі як невпевненість у завтрашньому дні, страх втрати роботи або частини доходів. Це супроводжується стресами, агресією, меншою ідентифікацією працівника з цілями підприємства, меншою зацікавленістю в його розвитку, збільшенням витрат, пов'язаних із плінністю кадрів. Ці явища дуже помітні в США. Вони загострюються внаслідок збільшення ризику втрати праці або статусу, а також підвищення

частоти злиття й поглинання, які супроводжуються глобалізацією економік. Це підтверджується дослідженнями, що проводилися серед керівників 100 найбільших американських фірм. Страх перед утратою місця роботи – основна причина їхньої невпевненості в майбутньому. На це вказав 51 % опитаних. На другому місці – страх «не вписатися» в колектив (24 %) [7, 8, ст.14].

Потреба підвищення еластичності працевлаштування, з одного боку, та недоліки, що супроводжуються його реалізацією, вимагають знаходження компромісу між еластичністю й стабільністю працевлаштування. Підвищується роль і зростає потреба участі працівників у розв'язанні суспільних та економічних проблем. Значною мірою це зв'язано з підвищенням кваліфікації працівників і, як наслідок, зміщенням структури працевлаштування в бік підвищення в ній питомої ваги спеціалістів високої кваліфікації, від роботи яких залежить успішна діяльність підприємства. Системи оплати також повинні реагувати на глибокі зміни в структурі й змісті праці, викликані орієнтацією на клієнта, розвиток інформаційних технологій та швидкі зміни зовнішнього середовища. Вони повинні бути зорієнтованими на підвищення якості продукції при збільшенні витрат на конкурентоспроможність та одночасній орієнтації на розширення та підвищення кваліфікації найманих працівників. Тобто повинні забезпечити переорієнтацію підприємства з товарів широкого вжитку на продукцію для окремого споживача впровадженням гнучкого виробництва, спроможного задовольнити його індивідуальні потреби.

Суттєвою особливістю нових систем оплати праці є організаційні зміни. Розвиток інформаційних технологій стимулює використання децентралізованих організаційних структур управління, зазвичай, матричних, які також передбачають використання нових форм оплати праці. Матрична структура сприяє оперативному вирішенню проблемних питань, тіснішому спілкуванню з працівниками, полегшує процеси адаптації до потреб споживачів і змін зовнішнього середовища. Це супроводжується скороченням кількості робочих місць та рівнів управління, а загалом – витрат праці.

Нові системи оплати праці ґрунтуються на появу полівалентних професій. Працівники таких професій:

- спроможні відповідати за комплекс завдань певного замкнутого процесу;
- володіють інформацією про особливості процесу та потреби клієнтів;
- ідентифікують та розв'язують проблеми стосовно підвищення якості продукції та послуг.

Ідеться про сукупність певних професій, які доповнюються й розвиваються протягом часу роботи, що дає змогу гнучко переходити до виконання нових завдань і, за потреби, трансформуються. Успіх підприємств, які використовують інтелектуальну працю, залежить від кваліфікації працівників, їхньої креативності, здатності акумулювати, селекціонувати переробляти інформацію, розв'язуючи поставлені проблеми, у результаті чого змінюється роль менеджера. Він стає лідером і координатором праці фахівців. Тобто підприємство рухається від авторитету керівника до авторитету працівника високої кваліфікації. Нові системи оплати передбачають, що працівники повинні орієнтуватися в технології виробництва, бути причетними до його організації та управління ним. Адже саме вищезначене сприяє підвищенню продуктивності праці та якості продукції.

Потреба швидкої реакції на зміни потреб ринку вимагає й швидкого поширення інформації між працівниками, їх співпраці, що ґрунтується на певній автономії. Це сприяє розвитку колективної праці, збільшенню колективних самоуправляючих і саморегулювальних підприємств. Протягом кількох останніх років відсоток підприємств, що використовували самоорганізовані форми, серед 1000 досліджуваних підприємств України зріс із 28 до 47 %.

Система оплати праці повинна взаємоузгоджуватися з цілями, стратегією розвитку та умовами функціонування підприємства. Потрібно зауважити, що не існує такої системи, яка б була ефективною для всіх підприємств. Зазвичай, навіть у межах одного підприємства виокремлюють різні стратегії та системи стимулювання, оскільки цілі, стратегії та зовнішнє середовище підприємства, а також очікування найманих працівників постійно змінюються, а отже, оплата повинна змінюватися.

Стратегії стимулювання, що не відповідають новим викликам, утрачають свою мотиваційну ефективність і тому їх існування недоцільне. Це стосується також і національної політики оплати праці, механізмів її реалізації залежно від галузевих особливостей та особливостей функціонування підприємств. Нова політика повинна включати:

- процедури з її розробки та впровадження;
- основні засади оцінки ефективності витрат праці, зокрема на управління персоналом;
- механізм застосування нових систем оплати праці;
- особливості оплати праці специфічних груп працівників (керівників, менеджерів, фахівців).

Системи оплати праці мають свою специфіку з огляду на вид діяльності, структуру управління, організаційну культуру підприємства, а також його розміри, етап розвитку (зародження, зростання чи спад). Тобто існує потреба у створенні відмінних систем оплати для підприємств різних видів, зокрема мережових, із дистанційною формою працевлаштування тощо. Притаманні їм риси повинні бути враховані при виборі цих систем.

У відповідь на глобалізаційні виклики, про які йшлося раніше, економічно розвинуті країни підняли низку загальних проблем, що відрізняються лише темпами й інтенсивністю реалізації. Вони стосуються й проблем, притаманних для нашої країни. Спільні напрями змін стосуються таких позицій оплати праці:

– зменшення державного впливу на оплату роботи працівників підприємств. Великий розмір державного сектору є феноменом, притаманним європейському регіону, переважно через високі соціальні видатки. За період від 1996 до 2011 рр. середній рівень державних видатків у країнах світу складав 26 % ВВП, тимчасом як у європейських країнах цей показник сягав 43 % ВВП. Потрібно зауважити, що середньорічні темпи економічного зростання в країнах Європейського регіону були нижчими, ніж у решті розвинених держав світу за той самий період (приблизно 2,0 проти 3,4 %). В Україні соціальні видатки наближаються до 60 %, а темпи падіння економіки у 2015 р. склали 9 % [9];

– підвищення інвестиційної привабливості виду діяльності, регіону. У звіті про глобальну конкурентоспроможність Україна перемістилась із 65 місця (із 2008 до 2015 р.) на 79 із 140 країн світу. Проте вона має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29 місце в рейтингу за наявністю наукових й інженерних кадрів, 43 – за якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього потрібні зусилля держави й бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна перебуває на 98 місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу в науці й інноваціях (74-те місце) [10]. Вищезазначені рейтинги – сигнал для міжнародних інвесторів про доцільність укладення коштів у цей регіон та сигнал для уряду про необхідність їх покращення за тим чи іншим напрямом;

– підвищення продуктивності праці на одиницю витрат на оплату праці або реструктуризація витрат праці здебільшого через зниження питомої ваги витрат на заробітну плату. Темпи зростання заробітної плати та реальних доходів не повинні перевищувати темпи зростання продуктивності праці. Однак, за даними статистики, із 1995 р. по сьогодні темпи зростання заробітної плати перевищують темпи зростання продуктивності праці. Таке співвідношення свідчить про звуження джерел розвитку економіки, продовження інфляційних процесів. Цій проблемі на макро-, мікро- та мезоекономічному рівнях потрібно приділяти більше уваги;

– упровадження принципу «більше часу на консультації, менше – на перемовини», що означає перехід від «твердої» координації до «м'якої», яка ґрунтується на постійних консультаціях і вивченні інформації про партнерів, скорочує час перемовин;

– розширення меж співпраці працівників (міжгалузевих зв'язків) і керівництва (взаєморозуміння замість конфліктів).

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, глобалізаційні процеси впливають на всі складові частини економічного розвитку країни. Не становить винятку й система оплати праці, яка повинна взаємоузгоджуватися з цілями та стратегією розвитку підприємства. Для впровадження нових ефективних систем оплати праці потрібно розв'язати такі проблеми: зменшити державний вплив на оплату праці, підвищити продуктивність праці на одиницю витрат на оплату, зменшити непродуктивні витрати праці, розширити межі співпраці між працівниками, підприємствами, країнами.

Джерела та література

1. Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991 р. №887-XXII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 24. – Ст. 272.
2. Про оплату праці: Декрет Кабінету Міністрів України від 31.12.1992 р. №23-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakom.ua/link/KMD92023.html>.
3. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. №108/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121.
4. Концепція дальшого реформування оплати праці в Україні: схвалена Указом Президента України від 25.12.2000 р. №1375/2000 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 52. – Ст. 2660.
5. Labour Situation in Japan. – 1999. – Japan Institute of Labour. – Tokio, 1999.
6. Łazarowicz M. Opcja ta dobre czasy / M. Łazarowicz // Gazeta bankowa. – 16–26 stycznia. – 1999.

7. Hansen F. Currents in Compensation and Benefits / F. Hansen // Compensation & Benefits Review. – March-april. – 1998 a.
8. Hansen F. Currents in Compensation and Benefits / F. Hansen // Compensation & Benefits Review. – May-june. – 1998 b.
9. Яким є оптимальний масштаб державних видатків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ces.org.ua/wp.../2015/.../20151102_fiscal_spendin...
10. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.reforms.in.ua/.../ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurent.

Липыч Любовь. Необходимость внедрения новых систем оплаты труда на предприятии. Вызовы глобализации. В статье рассматриваются действующие системы оплаты труда, характеристика которых позволила определить их преимущества и недостатки; проанализирована необходимость их усовершенствования под влиянием глобализационных процессов; определены глобализационные факторы влияния на трудоустройство и оплату труда, направления изменений систем оплаты в современных условиях развития.

Ключевые слова: система оплаты труда, глобальная конкурентоспособность оплаты, эластичность оплаты, эластичность трудоустройства, мобильность работающих, поливалентные профессии.

Lipych Lubov. The Directions of the Implementation a New Payment Systems at the Enterprise. The challenges of the globalization. In the paper it is researched a payment system. It is characterized its advantages and disadvantages and analyzed the directions of its improvement because of globalization. It is found factors, which impact on the employment and wages. It is researched the trends to change payment systems in the modern conditions of development.

Key words: a wage system, global competitiveness of the payment system, flexibility of the payment system, elasticity of the employment, mobility of the personnel, a polyvalent profession.

УДК 339.138

Микола Сахацький – професор, завідувач кафедри менеджменту та управління проектами Одеської державної академії будівництва та архітектури;

Ірина Ксьонжик – доцент кафедри обліку і аудиту Миколаївського національного аграрного університету

Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України

Здійснено аналіз інструментів державної підтримки й регулювання, спрямованих на розвиток експортного потенціалу підприємства; виявлення найбільш ефективних із них. Установлено, що інструменти державної підтримки належать до зовнішніх факторів стимулювання розвитку експортного потенціалу аграрного сектору.

Ключові слова: інструменти державної підтримки, експортний потенціал, аграрні підприємства.

Постановка наукової проблеми та її значення. Аграрний сектор України внаслідок притаманних йому специфічних особливостей не є повністю самостійною галуззю й не здатний на сучасному етапі свого розвитку повною мірою та на рівних брати участь у міжнародній конкуренції. Крім того, членство України в СОТ і створення зони вільної торгівлі з ЄС передбачає зміну арсеналу інструментів державної підтримки, зміщення акценту на стимулювання експорту, розвиток інституційних умов, вибудовування системи довгострокових, стабільних і передбачуваних заходів підвищення ефективності аграрних підприємств.

Усі вищевказані обставини свідчать про необхідність визначення ролі держави й ступеня її участі в управлінні та регулюванні сільського господарства, а також розробки й реалізації комплексу заходів державної підтримки, що сприяють не лише стабілізації та розвитку аграрного сектору економіки, але й підвищенню його експортного потенціалу.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Питання державного регулювання аграрного сектору й стимулювання експортного потенціалу його підприємств отримали широке висвітлення в наукових працях таких відомих економістів, як С. Дем'яненко, С. Кваша [1], П. Лайко, П. Саблук [2], Т. Осташко.

Водночас створення зони вільної та всеохоплюючої торгівлі між Україною і ЄС змінюють концепцію державного регулювання й вимагають перегляду інструментів стимулювання експорту аграрної продукції.

Мета й завдання статті. Основне завдання цього дослідження – аналіз інструментів державної підтримки та регулювання, спрямованих на розвиток експортного потенціалу підприємства; виявлення найбільш ефективних із них.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Інструменти державної підтримки належать до зовнішніх факторів стимулювання розвитку експортного потенціалу аграрного сектору. Вони є розробленими й прийнятими на рівні держави документами та програмами, зазвичай, мають форму законодавчих актів, постанов уряду, рішень регіональних чи територіальних органів влади. Значна частина таких інструментів розробляється для всіх підприємств аграрного сектору, проте існує низка прикладів, коли державна підтримка стосується обмеженої кількості виробників. Інструменти економічної політики держави є системоутворювальними – підприємство може відмовитися від їх використання, але не врахувати їх не може [1, с. 97–102].

Державна підтримка експорту аграрного сектору впроваджується через програми діяльності Ради експортерів Міністерства аграрної політики і продовольства України, щорічні плани соціального та економічного розвитку держави, у контексті реалізації торговельно-економічних місій, а також на законодавчому рівні в межах дії Закону України «Про страхування» [3] та Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4] й інших нормативних актів, що регламентують виконання зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, розроблено Єдину комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., одним із пріоритетних напрямів якої є впровадження дієвих інструментів стимулювання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Фінансування передбачених державними програмами заходів провадиться за рахунок державного бюджету і позабюджетних джерел, тобто застосовується принцип ініціювання комплексу робіт, створення умов для їх стимулювання на початковому етапі. Цей принцип дає змогу розподілити ризики між державою та підприємствами аграрного сектору. Заходи державної підтримки повинні бути кінцевими, а підприємства, що їх отримали, – увійти в режим розвитку на основі дотримання ринкових принципів [5].

Важливими інструментами розвитку експортного потенціалу аграрної галузі є підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також Угоди про зону вільної торгівлі між Україною і ЄС, основна мета якої – зростання торгівлі та інвестиційних потоків між цими суб'єктами за допомогою ліберезації торгівлі та гармонізації регуляторного середовища. Отже, для України відкриваються перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції аграрного сектору; збільшення прибутків українських аграріїв, пов'язаних із масштабністю виробництва продукції та її реалізацією на зовнішніх ринках; отримання більш широкого доступу до іноземних інвестицій і сучасних технологій, світових ринків; прискорення структурних та виробничих реформ і створення ринкових інститутів в аграрному секторі. У цілому ж усі інструменти державної підтримки експортної діяльності підприємств аграрного сектору можна згрупувати певним чином (рис. 1). Весь спектр інструментів державної підтримки розвитку експортного потенціалу, що пропонуються аграрним підприємствам, можна поділити на фінансові й не фінансові групи інструментів. Аналіз даних, наведених на рис. 1, дає підставу зробити висновок, що серед фінансових інструментів державної підтримки, спрямованих на розвиток експортного потенціалу аграрного сектору, можна виділити такі:

1. Бюджетні субсидії та дотації.

Спрямовуються переважно на окремі підгалузі через платежі на одиницю площі певних культур, кількості тварин, рівня виробництва та через програму компенсації відсоткових ставок за банківськими кредитами. Ця категорія державних субсидій поєднує в собі виплати, пов'язані з виробництвом, певним видом продукції та виробничими ресурсами.

2. Фінансування суспільних послуг, інститутів та інфраструктури.

Бюджетні виплати на фінансування надання таких державних послуг, як інфраструктура, освіта, наукові дослідження й розробки, санітарного та фітосанітарного контролю, заходів щодо забезпечення продовольчої безпеки тощо. Фінансування суспільних послуг домінує в структурі бюджетних витрат на сільське господарство з 2009 р.: 63 % у 2012 р. і 77 % – у 2014 р.

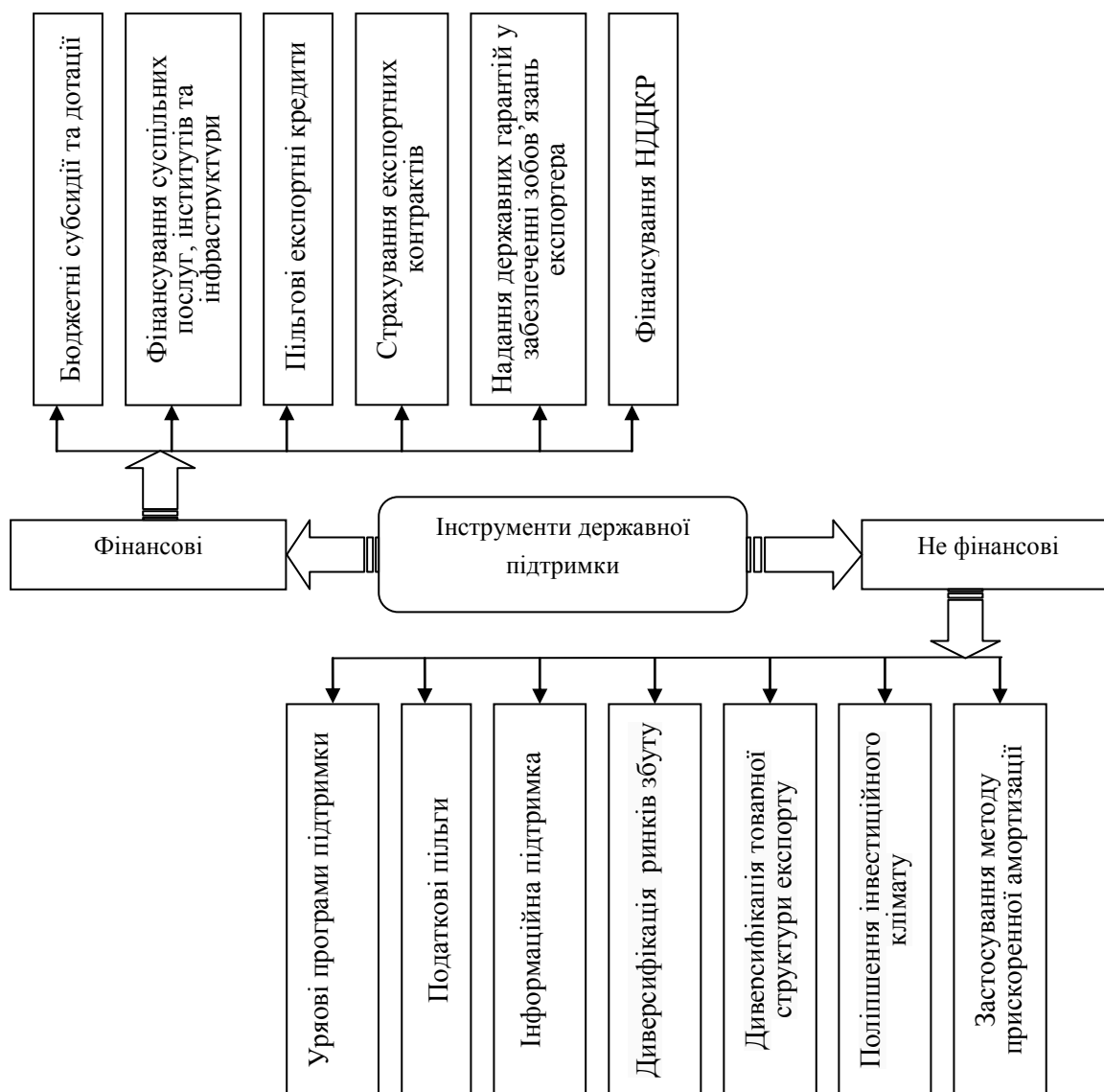


Рис. 1. Класифікація інструментів державної підтримки розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств України
Джерело. Розроблено авторами.

3. Пільгові експортні кредити.

Експортне кредитування аграрного сектору є однією з форм прихованого субсидування експорту. Це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у таких видах: субсидування кредитів національним експортерам (кредитів від державних банків під ставку відсотка, що нижча за ринкову); державних кредитів іноземним імпортерам за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала (зв'язаний кредит).

Розмір субсидування через цільове кредитування розраховуються як різницю між відсотковою ставкою за пільговим кредитом і поточною відсотковою ставкою. У банківській практиці відсоткові ставки з експортних кредитів зазвичай суттєво нижчі від ставок з інших видів кредитів і нерідко є предметом узгодження між країнами в межах картельних угод [6, с. 123–127]. Практика експортного кредитування підприємств аграрного сектору України є відносно новою (із 2000 р.), що пояснює нестабільність нормативно-правового забезпечення цього процесу.

4. Страховання експортних контрактів.

Страховання експортних операцій є специфічним видом страхування відповідальності, який здійснюється з метою запобігання можливих збитків від втрати або часткової втрати відвантажених

експортних товарів на шляху від місця відправлення до місця призначення. При цьому об'єктом страхування може бути не лише товар (вантаж), а й очікуваний прибуток, комісія, транспортні витрати. Також потрібно зазначити, що при здійсненні зовнішньоекономічних операцій цей вид страхування є обов'язковим [7]. Уключає страхування експортних кредитів; страхування інвестицій; страхування кредитів на поповнення обігових коштів експортера; страхування ризику по акредитиву, ризиків виробництва, ризику кредитних зобов'язань, комерційних і політичних ризиків.

На сьогодні страхування експортних операцій в Україні потребує значного вдосконалення, особливо з боку законодавчої бази.

5. Надання державних гарантій у забезпеченні зобов'язань експортера.

Державні гарантії надаються для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання аграрного сектору, залученими для реалізації експортної діяльності, яку передбачається здійснювати на умовах фінансової самокупності в повному обсязі або частково за рахунок запозичень.

Державні гарантії для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів аграрного господарювання-резидентів України, залученими для реалізації експортоорієнтованих проектів розвитку, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку національної економіки, надаються в межах загального обсягу, установленого Законом України «Про Державний бюджет України» на поточний рік [8].

6. Фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (далі – НДДТР).

Обсяг фінансування витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у 2013 р. за рахунок державного бюджету зменшився, порівняно з 2012 р., на 4 % і становив 4762,1 млн грн, його частка в загальному обсязі фінансування зменшилася на 1,9 %; обсяг коштів організацій підприємницького сектору зменшився на 10,3 %, державного сектору – на 13,2 % (відповідно, 1975,9 млн грн і 326,0 млн грн, їх частка в загальному обсязі фінансування зменшилася на 2,1 та 0,5 %). При цьому обсяг власних коштів збільшився на 24,2 % (1466,6 млн грн, їх частка в загальному обсязі фінансування збільшилася на 2,5 в. п.); коштів іноземних джерел – на 12 % (2411,5 млн грн і 2,2 %).

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,77 %, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33 %. За даними Євростату, у 2012 р. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-27 у ВВП становив 2,1 %. Більшою частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії (3,55 %), Швеції (3,41 %), Данії (2,99 %), Німеччині (2,92 %), Австрії (2,84 %), Словенії (2,80 %), Франції (2,26 %), Бельгії (2,24 %), Естонії (2,18 %) та Нідерландах (2,16 %); найменшою – у Румунії, Кіпрі, Болгарії, Латвії (від 0,42 до 0,66 %) [9].

Загальний обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2013 р., зменшився на 0,6 %, у т. ч. обсяг науково-дослідних робіт – на 2,9 %, науково-технічних послуг – на 3,3 %. Водночас обсяг науково-технічних розробок збільшився на 2,1%. Питома вага загального обсягу наукових і науково-технічних робіт у ВВП становила 0,81 % [10].

На жаль, наявна методика збору статистичних даних щодо фінансування витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт саме аграрними підприємствами, не дає змогу виокремити необхідну інформацію.

Значну частину розглянутих фінансових інструментів підтримки експортерів безпосередньо (субсидії, субвенції) відносять до небажаних чи заборонених заходів із погляду правил і політики ВТО. Експерти цієї міжнародної організації вважають, що якщо підприємство-виробник скористається фінансовою підтримкою держави і його продукція стане більш конкурентоспроможною на зовнішньому ринку, то такий спосіб підтримки суперечить принципам вільного ринку. Тому аграрне підприємство, яке скористається прямою фінансовою підтримкою держави, може зіткнутися з обмеженнями при виведенні своєї продукції на міжнародний ринок.

Загалом же сьогодні потрібно проводити вдосконалення фінансових інструментів економічної політики держави, що впливають на зростання експортного потенціалу аграрних підприємств.

До нефінансових інструментів потрібно віднести:

1. Урядові програми підтримки.

Через урядові програми передбачається розширення загальних послуг щодо підтримки підготовки кадрів; дорадництва; адаптацію до міжнародних санітарних і фітосанітарних норм при експорті сільгосппродукції; послуг зі стандартизації та сертифікації продукції, маркетингу й розвитку ринкової інфраструктури експорту.

2. Податкові пільги.

Серед різних форм сучасного стимулювання експорту найбільш усеохоплюючою й поширеною у світі є звільнення експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків, до чого вдаються майже всі розвинені держави. Податкові пільги застосовують, зазвичай, однаковою мірою до всіх учасників міжнародної торгівлі. Однак, оскільки переважна частка обсягу світового експорту припадає на взаємний оборот розвинених країн, ці пільги практично сприяють реалізації продукції, передусім у найрозвиненіших країнах.

В Україні пільгове оподаткування – один із найдієвіших інструментів державної підтримки підприємств аграрного сектору, у тому числі і його експортерів. Проте ефективність системи пільгового оподаткування час від часу ставиться під сумнів, а окремі елементи системи переглядаються з огляду на вимоги МВФ, дефіцит державного бюджету й відносно високу прибутковість аграрного сектору [11].

3. Інформаційна підтримка.

Практика експортного маркетингу та використання компаніями урядових програм підтримки експорту є важливими факторами для досягнення успіху в експортній діяльності [12]. В Україні інформаційна підтримка експортерів аграрного сектору полягає в проведенні консультацій, тренінгів; пошуку партнерів, налагодження зв'язків із новими експортерами, вихід на нові ринки тощо. Інформаційна підтримка експорту включає роботу як із національними експортерами, так і з потенційними імпортерами національної продукції.

Інформаційною підтримкою національного експорту є надання практикуючим та потенційним експортерам інформації, необхідної для підготовки й укладення вигідних міжнародних торгових контрактів, а також інформації іноземним контрагентам про вітчизняних виробників та їхню продукцію. Основні засади інформаційної підтримки можуть реалізовуватися як державними установами, так і організаціями інших форм фінансування й власності. Так, Федерація роботодавців України (далі – ФРУ) запустила проект інформаційної підтримки українських експортерів. У співпраці з BUSINESSEUROPE (організація, яка представляє інтереси 41-ї національної бізнес-організації в 35 європейських країнах), ФРУ надає на своєму сайті інформацію про основні правила ведення бізнесу в ЄС [13].

4. Диверсифікація ринків збуту.

Одним із головних пріоритетів Міністерства аграрної політики та продовольства України сьогодні є максимальне використання аграрного потенціалу країни і диверсифікація зовнішніх ринків збуту. Саме тому, насамперед, зусилля профільного міністерства зараз спрямовуються на переорієнтацію поставок аграрної продукції до країн Близького Сходу, Північної Африки, Індії та країн Азії.

Разом із тим світовий досвід свідчить, що до питань диверсифікації ринків збуту аграрної продукції треба підходити системно не тільки владі, але й бізнесу. Україні потрібно якомога швидше прийняти рішення про те, щоб, по-перше, направити аграрних аташе в посольства тих країн, де можна офіційно збувати вітчизняну аграрну продукцію. Зі свого боку, бізнес повинен шукати можливості заощадити на ціні й покращити якість для того, щоб можна було розширити ринки збуту української аграрної продукції [15].

Після початку військової агресії Російської федерації проти України й згорання економічних відносин із країною-окупантом відбулася значна диверсифікація ринків, на яких реалізовувалася вітчизняними виробниками сільськогосподарська продукція. Найменше зазнали диверсифікації ринки постачання зернових й олійних культур, а також продуктів їх переробки. У рослинництві, після закриття російського ринку, найбільшою проблемою є збут плодоовочевої продукції. Водночас поступово вдається вирішити цю ситуацію за рахунок ринків Республіки Білорусь і країн Прибалтики [14].

Основна перепона на шляху до європейського ринку – сертифікація виробництва вітчизняної плодоовочевої продукції за міжнародними стандартами. Щоб запровадити систему сертифікації, потрібен час на впровадження відповідних стандартів виробництва й значне фінансування. Крім того, європейські фермери не зацікавлені поступатися цією ринковою нішею. Так само важко українським виробникам конкурувати цією продукцією й на азійських ринках, де реалізують власні врожаї.

Більш проблемна ситуація з диверсифікацією ринків збуту продукції тваринництва. Станом на 1.01.2014 р. найбільшими покупцями вітчизняного м'яса птиці та молочних продуктів були країни СНД, Ірак, Туреччина, Грузія, Йорданія, Лівія, ЄС; яловичини – Росія, Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Туркменістан, Молдова; свинини – Росія. Зменшення експорту у 2014 р. до Російської Федерації на 80 % в абсолютному вираженні призвело до падіння, хоча й незначного, таких товарних позицій в експорті, як м'ясо, їстівні субпродукти, молоко, молочні продукти з 6,4 % до 6,2 %. Переорієнтація на зовнішніх ринках збуту виробників цієї продукції, яка зараз відбувається, що дає змогу прогнозувати що у 2016 р.

ними будуть повернуті свої позиції за рахунок європейських й азійських ринків, при наймі в таких галузях, як реалізація курятини, яєць, молока та молочних продуктів. Це змушує підприємства впроваджувати сучасні технології переробки сільськогосподарської сировини з дотриманням стандартів і технічних регламентів, які функціонують у межах міжнародних економічних об'єднань [15].

5. Диверсифікація товарної структури аграрного експорту.

За умов геополітичних і соціально-економічних викликів, що постали перед Україною, диверсифікація товарної структури вітчизняного аграрного експорту є завданням першочергової важливості в контексті економічної безпеки.

У минулі роки товарна структура аграрного експорту вказувала на істотну залежність України на зовнішніх ринках від окремих груп товарів і переважно сировинний напрям його використання. Тому довгоочікуваним став той факт, що на перші позиції у вітчизняному експорті аграрної продукції з його вартості у 2014 р. вийшла соняшникова олія – продукт промислової переробки з високою доданою вартістю, зайнявши 5,1% у його структурі. У цілому ж основними складовими частинами структури стали зерно (12,1%), олія (7,1%), соняшник (3,1%), молоко і молочні продукти, мед (1,1%).

Отже, станом на 1 січня 2015 р. товарна структура українського експорту аграрної продукції переконливо свідчить про позитивні зрушення, які відбулися в останні два роки в галузі, та високу конкурентоспроможність її продукції на світовому продовольчому ринку. Це ще раз довело, що сільськогосподарська продукція України є одним із найбільш конкурентоспроможних її видів як на вітчизняному, так і на світовому продовольчому ринках.

6. Покращення інвестиційного клімату.

Поліпшення інвестиційного клімату – передумова активізації інвестиційної діяльності та створення умов для зростання надходжень іноземного капіталу в економіку аграрного сектору, сприяння більш ефективному й оперативному розв'язанню наявних проблем соціально-економічного розвитку аграрного сектору [16, с. 32–39].

Формування сприятливого інвестиційного клімату належить до загальних інструментів розвитку експорту й більшою мірою відповідає практиці країн із розвинутою економікою, а також правилам регулювання торгівлі, розробленими СОТ. Проте поточна ситуація в Україні не дає змоги швидко провести необхідні макроекономічні перетворення. В умовах стрімкого прискорення інфляційних процесів девальвація національної валюти як засіб стимулювання вітчизняного експорту стає вкрай небажаною через її інфляційні наслідки. У цих умовах посилюється доцільність застосування спеціальних стимулів розвитку експорту.

7. Застосування методу прискореної амортизації.

Незважаючи на кризовий період, який простежується як у політиці, так і в економіці України, завдання стимулювання аграрного бізнесу не втрачають своєї актуальності. Водночас в ув'язці з цими завданнями паралельного розв'язання потребують питання підвищення інвестиційної конкурентоспроможності економіки вітчизняного аграрного сектору. У цьому випадку застосування методу прискореної амортизації аграрними підприємствами є одним з інструментів розв'язання зазначених проблем.

Прискорена амортизація – це один із видів амортизації, що являє собою сукупність методів, практичне застосування яких дає змогу нараховувати на об'єкти експлуатації суми зносу з підвищувальним коефіцієнтом. За рахунок прискорення амортизації, списання основних засобів відбувається швидше.

За певних умов прискорена амортизація як спосіб стимулювання інвестиційної активності бізнесу дає хороші практичні результати, тобто у сферах економічної діяльності, у яких висока швидкість морального зносу активів. Це дає змогу інвестору окупити інвестиційні вкладення та отримати певний прибуток до того, як його товар застаріє, утратить новизну й попит на нього різко скоротиться [17].

Можна відзначити ще низку позитивних сторін прискореної амортизації, таких як метод стимулювання ділової активності у фазі підйому економічного циклу. Це зниження залишкової вартості активів, а отже, зменшення податку на майно. Особливо це вигідно тим інвесторам, які фінансували будівництво об'єктів.

Але використовувати всі ці позитивні сторони прискореної амортизації можливо лише, по-перше, при високих темпах зростання економіки; по-друге (і це головне) – у той період, коли вже сформована первинна технічна база аграрних підприємств і починається перехід до наступного етапу – її технічного оновлення. Саме тоді можна повернутися до використання прискореної амортизації як основного податкового інструменту.

Стосовно сучасного етапу розвитку економіки аграрного сектору України, коли в багатьох сільськогосподарських підприємствах фізичний знос обладнання зашкалює (понад 60%), не кажучи вже

про ступінь морального зносу, використання прискореної амортизації як основного способу стимулювання інвестиційної активності аграрного бізнесу є несвоєчасним [18].

Зважаючи на вищевикладене, потрібно підсумувати, що нефінансові інструменти державної підтримки, спрямовані на розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств, – це інструменти, які впливають на розвиток підприємств-експортерів не безпосередньо, а опосередковано, через якісь інші механізми. Державі варто звернути особливу увагу на інструменти нефінансової підтримки, тому що саме ці інструменти не суперечать прийнятним у СОТ способам підтримки експортерів аграрної продукції.

Нефінансові інструменти державного регулювання також належать до інструментів зовнішнього середовища, умови їх надання не залежать від політики управлінської ланки аграрного підприємства. Однак використання цього блоку інструментів не суперечить нормам СОТ і може використовуватися аграрними підприємствами без обмежень. Зазвичай, нефінансові інструменти державної підтримки мають рекомендаційний характер і підприємство може не користуватися ними взагалі [19].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. При управлінні розвитком експортного потенціалу аграрне підприємство стикається з необхідністю вибору інструментів, що дають змогу досягти необхідного рівня розвитку його експортного потенціалу.

Основними факторами довгострокового успіху експортного потенціалу підприємств аграрного сектору України за зазначених умов є створення й підтримання сприятливого інвестиційного клімату для АПК; перерозподіл структури експорту продукції аграрного сектору до збільшення частки товарів із високою доданою вартістю її переробки; упровадження в практику діяльності підприємств із виробництва продуктів харчування принципів міжнародної системи технічного регулювання, безпеки харчових продуктів (НАССР) [20].

Крім того, національна економіка на сучасному етапі свого розвитку, потребує ефективної промислової політики, стимулюючої товарну й географічну диверсифікацію експорту. У цих умовах потрібно підвищувати значення державної системи підтримки експорту, яка стає одним із найважливіших чинників розвитку зовнішньоекономічного комплексу сучасної економіки України.

Джерела та література

1. Кваша С. М. Експортний потенціал галузей АПК в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС / С. М. Кваша // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2012. – № 169. – С. 97–102.
2. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННУ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 632 с.
3. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
5. Приз О. В. Державне регулювання експортної діяльності України / О. В. Приз // Вісник Донецького університету. – Серія В : Економіка і право. – Вип. 2. – 2007. – С. 189–193.
6. Міщенко Д. А. Аналіз методів державного регулювання аграрного сектора економіки України / Д. А. Міщенко // Наукові праці. Державне управління. – Вип. 135. – Т. 147. – 2010. – С. 123–127.
7. Чорна А. А. Страхування експортних операцій / А. А. Чорна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/3_56990.doc.htm
8. Про затвердження Умов надання у 2013 році державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання-резидентів України державного сектору економіки, залученими для реалізації інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів розвитку, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку національної економіки : Постанова Кабінету Міністрів України від 3 липня 2013 р. № 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soc-in.com/zakonodavstvo/normativna-baza/pidzakonni-npa/kabmin-ukrayini/6029-umovi--nadannya-u-2013-roci-derzhavnih-garantij-dlya-zabezpechennya-vikonannya-borgovih-zobovyazan-z.html>
9. Ксьонжик І. В. Інфраструктурне забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика : монографія / І. В. Ксьонжик // Херсон : Айлант, 2014. – 420 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 305 с.
11. Гагалюк Т. Реформа оподаткування агробізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/1815-reforma-opodatkuvannia-agrobiznesu.html>

12. Gencturk, Esra F. The Effect of Export Assistance Program Usage on Export Performance: A Contingency Explanation [Electronic resource] / Gencturk, Esra F. and Masaaki Kotabe // Journal of International Marketing. – 9 (2). – 2001. – P. 51–72. – Mode of access : <http://www.jstor.org/pss/25048850>
13. ФРУ запускає проект інформаційної підтримки українських експортерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ntser.gov.ua/ntser-robotodavci/zayavu-ta-iniciativu/249>
14. Тернівський Т. Коли українські овочі та фрукти облаштуються на ринку ЄС? / Т. Тернівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/tops/news.php?newsid=47764>
15. Протистояння Києва і Москви загострюється: торгівля продовольством впала до історичного мінімуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/9811-protistoyannya-kiyeva-moskvi-zagostruyetsya-torgivlya-prodovolstvom-vpala-do-storichnogo-mnmumu.html>
16. Кухарська Н. О. Експортно-імпортна політика: роки незалежності / Н. О. Кухарська // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 32–39.
17. Сысоев А. В. Амортизационная политика как фактор инвестиционного развития экономики / А. В. Сысоев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2006/1/03>
18. Ускоренная амортизация как эффективный механизм стимулирования инвестиционного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://helpiks.org/1-18133.html>
19. Белякова Г. Я. Инструменты государственной поддержки развития экспортного потенциала предприятий / Г. Я. Белякова, Д. А. Фокина // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11–9. – С. 1997–2002.
20. Тренды отечественного аграрного экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sovhoz.com/trendy-otechestvennogo-agrarnogo-eksporta/>

Сахацкий Николай, Ксёнжик Ирина. Инструменты государственной поддержки экспортного потенциала аграрных предприятий Украины. Осуществлен анализ инструментов государственной поддержки и регулирования, направленных на развитие экспортного потенциала предприятия; выявление наиболее эффективных из них. Установлено, что инструменты государственной поддержки принадлежат к внешним факторам стимулирования развития экспортного потенциала аграрного сектора.

Ключевые слова: инструменты государственной поддержки, экспортный потенциал, аграрные предприятия.

Sakhatskyu Mykola, Ksonzhyk Iryna. Instruments of State Support of Export Potential Agricultural Enterprises of Ukraine. The government support and regulation instruments, aimed at developing the export potential of agrarian enterprises had been analyzed. The most effective ones were found. It was established that they are developed and adopted by the state documents and programs which were typically taken as a form of legislation, government regulations and decisions of regional or local authorities. It was found that the entire range of tools for state support of export potential of agrarian enterprises can be divided into financial and non-financial instruments groups.

It was established that the financing instruments provided by public programs can be conducted by the state budget and off-budget sources. That is the principle of complex work initiation, creating conditions for stimulating. This principle allows allocating risks between the government and enterprises of the agrarian sector. The measures of governmental support should be final and enterprises which had received them should enter the mode of development based on respect of market principles.

Key words: instruments of public policy, export potential, farms.

UDK 339.138: 625.748.54 (477.43)

Svitlana Kovalchuk – Doctor of Economic Sciences, Professor,
Chief of Marketing and Commodity Chair Khmelnytsky national
university

Applying the Concept of Public Utility in Petrol Stations Placing: Geo-Marketing Approach

The problems of reasoning of placing the petrol stations with the help of the concept of public utility by means of geo-marketing analysis are studied in the article. The theoretical basis of defining and interpretation of territory marketing is formulated. The geo-marketing aspect of applying the concept of public utility in placing the petrol stations is revealed.

Key words: geo-marketing; geo-marketing analysis; public utility; marketing of territories; geo-marketing approach; geo-information systems.

Formulation of Scientific Problem and its Significance. With the development of market relations in the world and in particular in Ukraine, the competition increases, within which executives must make the best

decisions to preserve and develop their own businesses in the short term, while minimizing the costs of searching for these solutions. One of the instruments, which proved effectiveness in finding the optimal business decisions, were marketing researches. The founder of the theory of marketing Philip Kotler gives the following definition of marketing: it is the art and science to choose the right target market, to attract, retain and increase the number of customers by means of creating the buyer's confidence in the fact that he is the highest value for the company [4].

Thus, marketing research is designed to answer the questions concerning the appropriateness of introducing the business, the opportunities for its further development, and the need for diversification or coagulation (elimination). In the context of that, the main task of marketing research is the organization of the most mutually beneficial relationships between producers of goods and services and their consumers. To solve this problem marketing established strong links with sociology, psychology, management, statistical analysis and other sciences. However, without geographical analysis it was impossible to fully reduce the economic cost, use and allocation of resources more efficiently and take definite tactical and managerial decisions. Therefore, the synthesis of Marketing and Geography in form of geo-marketing has become the key to performing set tasks.

Geo-marketing – is one of the disciplines of marketing analysis, the technology of decision-making with using spatial data in the planning process and implementation of activities in the field of sales, management of spatially distributed objects, which are characterized by the consumer, competitive situation and (obligatory) the area infrastructure [2].

Geo-marketing is also the technology of conducting market research for making strategic, conceptual and management decisions, based on different methods of geographic analysis of different spatially distributed objects and phenomena [1]. Such studies allow to determine the target audience in the right territorial unit, conduct competitive analysis, determine the best location for the new facility, give a forecast of turnover of commercial real estate, develop a concept for existing or planned facility, assess the use of land better and much more. We believe that for the study of land there should be a greater use of geo-marketing and topographic approaches, complementing them where necessary with traditional methods.

Analysis of the Research. Theoretical background of marketing research is the question of marketing of places or areas. This is because the effectiveness of the promotion of petrol and other fuels and lubricants depends on the area (areas) for the location of the petrol stations, the activity of competitors in the area, the movement of traffic and its intensity. On the other hand, taking into account the strategic importance of fuel, and hence its great social utility, the decision on the placement of stations should be based on the concept of public utility.

The extent of an elaboration of a problem is characterized primarily by fundamental works of Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, and the works of John Maynard Keynes, John. B. Clark, A. Marshall. They made a major contribution to the development of the theory of utility and value. Further study of the process of forming the monetary value is associated with the works of S. Strumilin, A. Mendelsohn.

J. Kronrod and others. The theoretical basis and practical developments in the field of public utility are outlined in the work of supporters of the theory of optimal planning B. Novozhilov, S. Shatalin, V. Volkonsky, and V. Pugachev. A significant contribution to the study of utility in correlation with the cost value was made by S. Kirillov, P. Belousov, A. Zavyalkov, N. Vodomyriv and others. In foreign economic literature, particularly in the works of Karl Menger, E. Bohm-Bawerk, William Jevons, the question of utility was considered primarily as subjective evaluation and preferences of consumers. The subjective interpretation of utility is reflected in the concept of indifference curves developed by J. Hicks and deepened in the works of R. Allen, F. Edgeworth, Pareto, JI. Walras and E. Slutsky.

However, these aspects of the solution of the problems lie in the area of economic theory not practice. The article offers to consider the question of possible practical application of geo-marketing analysis of the concept of public utility to analyze the optimal placement of petrol stations in the Khmelnytsky oblast.

Taking into account the scientific and applied nature of the problem and experience in conducting similar studies by the Center of marketing initiatives of Khmelnytsky National University, we can affirm that the theory and methodology of this issue is in the period of making. Thus, the article highlights the issues as actual and opportune in both scientific context, and in terms of implementation.

The Purpose and Objectives of the Article. The purpose of writing this article was to prove the theoretical and practical aspects of geo-marketing approach in the concept of public utility concerning the optimization of placement stations.

During the writing, the article the following tasks were solved:

- to formulate theoretical basis for defining and interpretation of geo-marketing and its components;

- to consider the methodological aspects of performing the geo-marketing research in the concept of public utility;
- reveal the applied aspects of geo-marketing analysis on the example of evaluating the effectiveness of placing stations on territorial areas in Khmelnytsky and Khmelnytskyi oblast.

The Main Material and Foundation of the Results of the Study. For the effective use of geo-marketing in the practice of management, it is necessary to identify the main opportunities and challenges of this new for Ukraine direction of marketing research. Publications in this area of research are mainly applied in nature, they are in the form of reviews of geo-marketing implemented projects (foreign edition of the journals on geo-information technology, for example, ArcReview). In published studies, there are some common techniques and methods, but there is no single methodology that would unite their considerable parts. Almost every project includes the development of methods of geo-marketing research and research itself. But published reviews of geo-marketing implemented projects can be the starting material for the systematization of experience in such projects.

From the analysis of geo-marketing implemented projects it can be noted that the research, conducted in the process of implementation, often answers one of two questions:

- 1) where to place the new point of retail sale of goods or services (or logistic center);
- 2) how to optimize logistics costs in the existing distribution network?

To answer these questions we must analyze the spatial distribution of a number of factors such as population density, its sex-structure and purchasing power, transport access of own existing or planned facilities, allocation of factors of competition (objects of competing companies and their own that may be in the position of domestic competition) and others. All these data are spatial, and the best way of their analysis is GIS technology.

In fact, the fact that the success of the retail point (and this includes the petrol station as well) depends on its location does not require any proof. Therefore, the basic concept of geo-marketing is the marketing of areas.

The main subjects of marketing in any field of activity are manufacturers of a product (goods and services), its customers (buyers, users) and intermediaries. Governments, certain economic sectors, the media, educational and scientific institutions, organizations and their systems can have a significant effect on the development of market relations. The most active participants of market relations traditionally are the producers and the entities that enjoy special attention to them are the consumers.

Target groups (markets), «the consumers of territories» may be classified according to certain features (criteria). The most important of these are the pairs of «residents-non-residents» (criterion of territorial identity, residence location) and «individuals – legal persons» (criterion of legal status). Final or intermediate consumers may be interested in the promotion of products (services) in marketing of areas.

The subjects who are actively engaged in promotion («selling territories») are the territorial authorities and management, local economic development agencies, tourist agencies and operators, trading houses, sports committees and federations, and any other structures located in the territory and those that use active steps to draw attention to their potential consumers (clients and customers) and keep the present. The main purpose of these subjects of marketing of areas is to create, support or change attitudes, intentions and behaviors of subjects – the consumers of territories, including:

- attractiveness, prestige of an area in general, conditions of life and business activity in the area;
- attractiveness of based natural, logistical, financial, human, organizational, social and other resources on the areas as well as possibilities of their realization and reconstruction.

To realize its target orientation marketing of areas produces a set of measures that ensure:

- 1) formation and improvement of the image of the territory, its prestige, business and social competitiveness;
- 2) increasing the participation of the territory and its subjects in the implementation of international, federal, and regional programs;
- 3) attraction of state and other external orders, concerning the territory, to the area;
- 4) increasing the attractiveness of investments, implementation of external resources on the territory;
- 5) stimulating the purchase and use of own area resources outside for its benefits and according to its interests.

Similarly to classical marketing, marketing of areas/ territories creates its own complex «marketing mix»:

- 1) territorial product is a range, quantity and quality of the resources of the territory, demanded by its customers: its location, people (staff), quality of life, infrastructure, ability to work with high technology, raw materials, the level of business activity, access to «cheap» money, the level of development of business support, advertising market, audit, public relations etc.;

2) price of the territorial product is the costs the consumers of a territory spend. For the residents it is the cost of living, income and social benefits, the cost of specific products and services in the territory; for tourists it is the cost of tours, the value of daily pocket expenses; for corporate customers at the preliminary stage it is the transportation costs, meals and accommodation of groups of experts and executives, the time and effort required to obtain the necessary information, the project cost in terms of materials and equipment, site preparation, construction and so on. A special role is played by tax benefits and exemption rules for product distribution and revenues export, as well as the degree of company comfort of being in the city;

3) placement, and distribution of the territorial product – material resources, personnel or consumers, intellectual potential, the ability of modern information technology, network and virtual organizational structures;

4) promotion of the territory – is primarily advertising and PR-campaigns, including the identification of recipients and channels of promotion of information, its optimal form, media, volume, temporary modes of its presentation [3, p. 430].

In carrying out the marketing analysis of the area or place, one should remember that each region has its own specifics. Business strategy that leads to success in one area may not work on another (within major metropolitan areas these are areas, within the country they are cities). Marketing tools for market analysis helps to determine which products and services best suit the lifestyle and income of residents of a particular locality. In this manner, you can get a multidimensional cut of the local market for optimal retail space planning, forecasting sales volume, holding marketing events and more. Geo-marketing has already helped thousands of businesspersons to turn statistical and geographic data into information that has deep meaning and, at the same time, is easy to understand, has the form and is used in decision-making.

The purpose of geo-marketing analysis in business is as following:

1) an increase of business efficiency through spatial and temporal study of actual heterogeneous data – monitoring, prognosis, management of spatially distributed businesses by identifying hidden patterns of behavior in demand for products in the spatial and temporal context;

2) making decisions aimed at maintaining effective business in terms of socio-economic environment that is changing rapidly [3, p. 432].

This approach makes it possible to solve such problems in marketing:

1. Defining the territorial areas of effective sales in different business areas. The task of spatial zoning by this or that feature helps to analyze and make decisions in various spheres of human activity. Examples are medical and sanitary areas in public health sphere, or property areas in the analysis of the situation on the real estate market, the places for placing petrol stations and more. Development and construction of such zones is usually based on:

- spatial distribution of residential areas (living places of potential customers);
- distribution of population quantity and density;
- availability (in terms of transport infrastructure, architecture and other features of the city);
- distribution of competing points of sale in the city;
- belonging to territorial district of a city.

In our case – the intensity of traffic flow and road tension.

After elaboration and construction of such zones for this or that particular purpose, they can be used as a topographic base for conducting analytical calculations, «tying» economic and other indicators and more to them.

2. Reasoning of the sales outlet opening.

In our case, two problems are solved:

1. The question is discussed where exactly to place the stations in the city – in terms of space efficiency criteria.

2. Spatial factors of «attraction» of potential customers are considered.

The main criteria for space efficiency are the following:

- 1) market load with vehicles;
- 2) high population density;
- 3) presence of wholesale and retail warehouses and other commercial enterprises nearby;
- 4) the intensity of motorways;
- 5) presence (absence) of direct competitors.

The main factors of attraction of groups of potential customers are:

- 1) places of work or service;
- 2) places of residence (e.g. «sleeping areas»);
- 3) places of entertainment (such as kindergartens, parks);

4) places with certain characteristics – the consumer goes to a certain place specially with a certain frequency (e.g. hyper – or supermarket, clothing (food) market, coffee shops or a stadium).

The objective is achieved:

- by means of application of Geographical Information Systems (GIS);
- having the necessary information resources that meet the criteria of efficiency of the spatial effectiveness of location of the petrol station;
- by organizing proper algorithm of building digital models of spatial efficiency and attraction of groups of potential consumers of stations in accordance with the criteria (construction zones suitability);
- topographical bindings models to geo-objects of the city (neighborhoods, roads, etc.);
- construction of cartographic records with digital models and indicating the necessary additional information.

The generalized model, that describes the method of construction of the GIS report to justify the opening (closing) of stations, is based on:

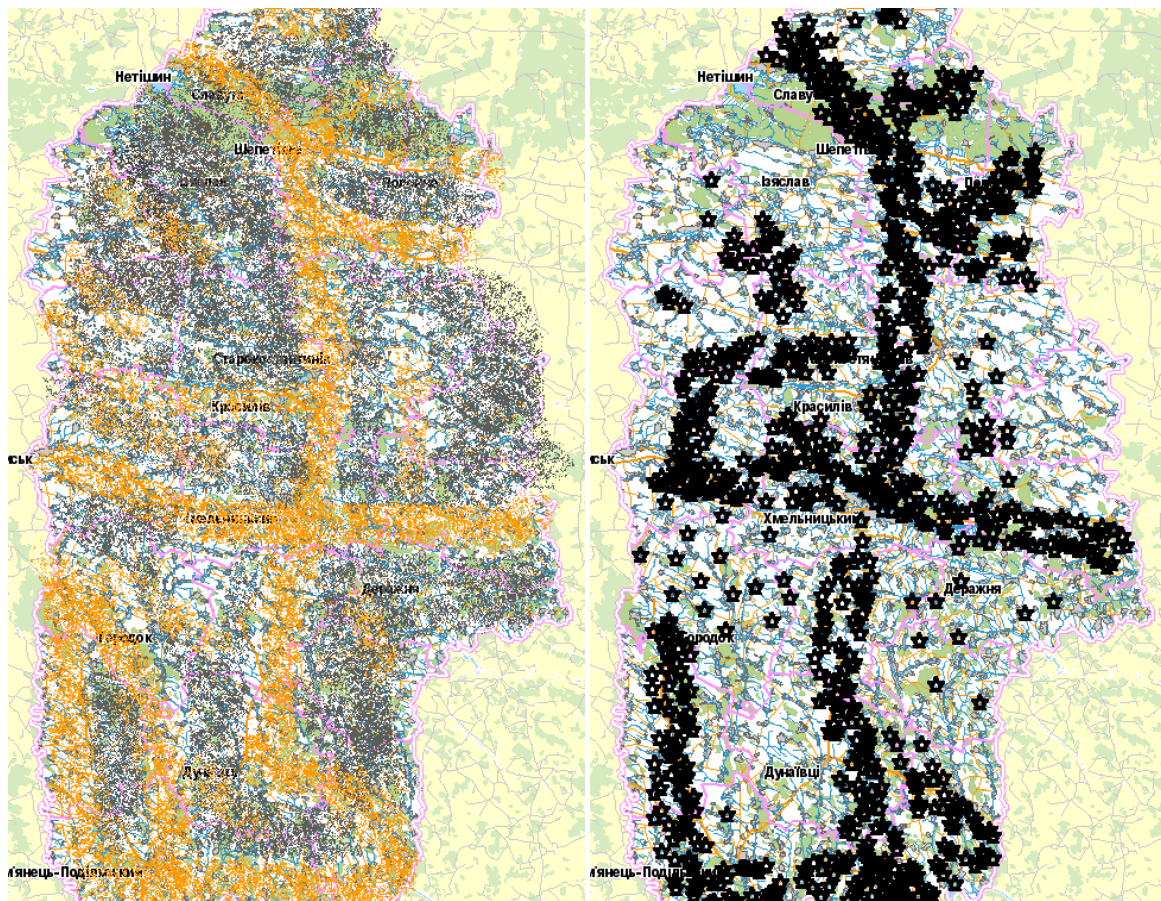
- information resources, selected considering the model;
- technical capabilities of GIS tools.

Analysis of suitable areas is carried out in two stages:

Stage 1. Construction of suitability zones of existing petrol stations in the city of Khmelnytsky and Khmelnytsky oblast.

The analysis was conducted in the city and oblast. «Not interesting» or unsuitable for the analysis territories were found, i.e. those that do not meet the criteria described and models developed. On the other hand, life zones suitable for effective work of petrol stations were revealed.

During the geo-information analysis of Khmelnytsky oblast Information Map was formed (see. Figure 1).



Zone which is suitable for business
Zone of potential business
Zone which is not suitable for business

Fig. 1. *The Map of Geo-information Analysis*

★ The place of potential location of petrol stations

Fig. 2. *Projected Location of the Petrol Station*

The result of a narrower market research is a cartographic product with the drawings of all potential selling points, which are interesting to the customer, data layers and modeled surfaces. Mapping product is sufficient for making decisions about the attractiveness of selected sites and allows you to make projecting calculations as to the appropriateness of the construction of new petrol stations in Khmelnytskyi oblast (see. Figure 2). By means of over-placement of heterogeneous data using GIS tools, the resulting areas suitable for petrol stations with clear outlines obtained according to the spatial efficiency criteria, and by the models of attracting the consumers are revealed.

Stage 2. Detailed analysis. The most «suitable» for the location of the petrol station area is selected according to the criteria of described models (models of attraction of the consumers and models of opening point of sale) by means of a detailed spatial analysis within these zones, due to topological model. During the implementation phase of detailed analysis of location evaluation of potential areas for opening petrol stations some accompanying information, that was non-priority when building models, may be required.

It is on the above principles that we conducted market research on placement of stations in Khmelnytskyi and Khmelnytskyi oblast, as well as the calculation of economic feasibility and payback period of these objects.

Conducted geo-marketing studies give reason to believe that petrol stations built in Khmelnytskyi and Khmelnytskyi oblast are highly effective and, in the absence of a significant number of direct and potential competitors, are economically beneficial, which was proven after the construction of 5 recommended stations.

Conclusions and Prospects for Further Research. In the course of writing the article, the following results were achieved:

1) the theoretical basis for defining and interpretation of geo-marketing and its components are formulated. Thus, we propose to understand geo-marketing as the new direction of marketing research which is based on the use in traditional marketing research of geographical information systems (GIS) and spatial data which are used for marketing analysis of areas. It is determined that the main object of geo-marketing research is the marketing of areas;

2) the methodological aspects of carrying out the geo-marketing research in the concept of public utility are considered, for which the use model of attraction of the population is justified;

3) applied aspect of using geo-marketing analysis on the example of evaluating the effectiveness of placing petrol stations on land areas in Khmelnytskyi and Khmelnytskyi oblast.

Thus, conducted scientific and practical studies give the reason to state that during geo-marketing research the spatial techniques should be used more. The techniques include GIS analysis that enable to illustrate the results better. At the same time, theoretical and methodological study of actual marketing of areas needs to be processed better, which may become the content basis to determine their attractiveness.

Literature

1. Геомаркетинг, геоинформационные системы и ГИС-анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itrg.ru/technology/geomarketing>
2. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Геомаркетинг>
3. Ковальчук С. В. Інноваційні підходи у проведенні маркетингових досліджень / С. В. Ковальчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип. : Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 427–437.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. – Гл. 1 : Социальные основы маркетинга: удовлетворение человеческих потребностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091/5092>

Ковальчук Світлана. Застосування концепції громадської корисності в розміщенні АЗС: геомаркетинговий підхід. У статті розглянуто проблеми обґрунтування розміщення автозаправних станцій за допомогою концепції громадської корисності засобами геомаркетингового аналізу. Сформульовано теоретичні основи щодо визначення й трактування маркетингу територій. Розкрито геомаркетинговий аспект застосування концепції громадської корисності в розміщенні автозаправних станцій.

Ключові слова: геомаркетинг, геомаркетинговий аналіз, громадська корисність, маркетинг територій, геомаркетинговий підхід, геоінформаційні системи.

Ковальчук Светлана. Применение концепции общественной полезности в размещении АЗС: геомаркетинговый подход. В статье рассматриваются проблемы обоснования размещения автозаправочных станций с помощью концепции общественной полезности средствами геомаркетингового анализа. Сформулированы теоретические основы по определению и трактованию маркетинга территорий. Раскрыт геомаркетинговый аспект применения концепции общественной полезности в размещении автозаправочных станций.

Ключевые слова: геомаркетинг, геомаркетинговий аналіз, общественная полезность, маркетинг територій, геомаркетингових подход, геоинформационные системы.

Маркетингове оцінювання кадрового потенціалу підприємства

У статті розглянуто проблемні питання щодо застосування маркетингового оцінювання при формуванні та використанні кадрового потенціалу підприємства. Сформульовано теоретичні основи щодо визначення й трактування кадрового потенціалу підприємства. Визначено напрями та методи здійснення маркетингового оцінювання кадрового потенціалу.

Ключові слова: кадровий потенціал, маркетинг, маркетингове оцінювання, маркетинг персоналу.

Постановка наукової проблеми та її значення. Для формування успішної ринкової стратегії, реального оцінювання перспектив і напрямів розвитку промислового підприємства, а також для формування управлінських рішень про доцільність його інвестування потрібна всебічна оцінка як середовища, у якому працює підприємство, так і самого підприємства, конкурентоспроможності його та його продукції, рівня організації управління й виробництва, а також кадрового потенціалу. Це, насамперед, пов'язано з тим, що сукупний потенціал підприємства переважно реалізовується завдяки його кадровому складнику.

Аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства і його конкурентоспроможність, а також оцінювання його сукупного потенціалу здійснюються в ході управлінського обстеження, яке проводять для вироблення управлінських рішень стратегічного характеру й управління, що не виключає застосування результатів обстеження та для виконання різноманітних тактичних завдань.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Потрібно зазначити, що теоретико-методологічні та економіко-організаційні аспекти оцінювання кадрового потенціалу підприємств достатньо докладно висвітлено в працях вітчизняних науковців, а саме: В. Васильченка, А. Гриненка, О. Грішнєвої, Г. Завіновської, Є. Качана, Л. Керб, О. Олексюка, І. Репіної, О. Федоніна й ін. Проте, незважаючи на достатньо ґрунтовне опрацювання цього питання, наявність значного масиву праць науково-практичного характеру стосовно розробки цієї багатогранної проблеми, недостатньо повно, на наш погляд, досліджено проблематику маркетингового впливу на формування та оцінювання кадрового потенціалу промислового підприємства, адекватного сучасним реаліям.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – вивчення кадрового потенціалу підприємства, його місця та ролі в сукупному потенціалі; підходів до формування й оцінювання кадрового потенціалу промислового підприємства; поглиблення знань про закономірності, принципи та особливості забезпечення конкурентоспроможності кадрового потенціалу підприємства; допомога фахівцям підприємств у розв'язанні проблем щодо вивчення конкурентного ринку й аналізу діяльності підприємства в умовах впливу зовнішнього макро- й мікросередовища, розроблення альтернативних та обґрунтування вибору найбільш раціональних стратегій розвитку й рішень стратегічного характеру.

Головне **завдання статті** – вивчення новітніх методів і засобів ефективного впливу на формування та використання кадрового потенціалу підприємства; забезпечення його конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання; набуття практичних навичок маркетингового оцінювання як необхідної складової частини раціонального управління кадровим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Зупинимось докладніше на характеристиці кадрового й виробничого потенціалів. Поняття «кадровий (трудоий) потенціал» відображає ресурсний аспект соціально-економічного розвитку. Останнім часом на нього все більше звертають увагу як на основний елемент підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Кадровий потенціал можна визначити як сукупність здатності всіх людей, зайнятих у цій організації, які виконують певні завдання.

Аналізуючи різні визначення поняття «кадровий потенціал», можна дійти висновку, що еволюція категорії відображає глибокі зміни змісту всієї системи економічних понять, у центрі якої розташований працівник як головна продуктивна сила. Економічний аспект, зі свого боку, означає результативність, ефективність діяльності й відповідний підхід із цих позицій до всіх якостей працівника. Отже, він ставиться до вибору найбільш адекватних цілей розвитку й досягнення їх із найменшими витратами праці та ресурсів. Первинні аксіоматичні складники кадрового потенціалу – це потреби й праця, результати та витрати.

В економічній теорії й практиці використовують у тій або іншій формі конкретні якісні характеристики кадрового потенціалу: його чисельність, структуру, знання, професійний склад, кваліфікацію, навички, накопичений виробничий досвід; особисті характеристики працівників: здоров'я, утворення, професіоналізм, здатність до творчості, моральність, різнобічний розвиток, активність.

Категорія «кадровий потенціал» розглядає сукупного працівника не просто як учасника виробництва, а як невід'ємний і рушійний початок усіх стадій відтворювального процесу, як носія суспільних потреб; виконує функцію цілепокладання, об'єктивно породжує та суб'єктивно задає стратегічні й тактичні цілі розвитку економіки.

Довгий час в економічній науці та виробничій практиці питання про пропорції в розвитку речовинних і нематеріальних елементів виробництва, між матеріально-виробничою базою й розвитком соціального (людського) фактора перебувало (та й зараз перебуває) в стані невизначеності. На думку А. Омарова, «...у людини звикли бачити в першу чергу "трудоий ресурс", але ніяк не багатоскладову й конкурентну особистість» [2, с. 7]. Соціальний аспект трудових ресурсів виражається, на наше переконання, у їх розгляді з позицій обліку людського потенціалу, економічним проявом якого, власне кажучи, є кадровий потенціал.

Останнім часом усе більший розвиток одержує підхід до розгляду трудового потенціалу як елемента людського фактора виробництва, тобто як соціально-економічного явища. При цьому в понятті «трудоий потенціал» основним елементом усе-таки є слово «потенціал», тобто можливість реалізації чого-небудь. Отже, можна говорити про його нагромадження, у тому числі й у вигляді людського капіталу, про його величину як ступеня нагромадження, про його реалізацію, у тому числі й у вигляді використання трудових ресурсів. Водночас у численних публікаціях кадровий потенціал ототожнюють із трудовим, хоча, як ми вважаємо, ці поняття відрізняються одне від одного.

Відтак поняття кадрового потенціалу варто розглядати в контексті «потенціалу» взагалі. Звідси кадровий потенціал – це можливості певної категорії робітників, фахівців, інших груп працівників, які можуть бути введені в дію в процесі трудової діяльності відповідно до їхніх посадових обов'язків і поставлених перед суспільством, регіоном, колективом завдань на певному етапі розвитку. Такий підхід до визначення кадрового потенціалу дає можливість здійснити всебічний аналіз будь-якої категорії працівників на основі обліку об'єктивних економічних законів відповідно до обраного об'єкта, предмета дослідження, а також його мети й завдань.

Зміст кадрового потенціалу й основні його риси, на наше переконання, можна сформулювати, виходячи з такого визначення кадрів: кадри – це кваліфіковані, спеціально підготовлені для тієї або іншої діяльності працівники. Кадровий потенціал закладений у тих функціях працівника, які він виконує як професіонал і які, відповідно до його здібностей, знань, досвіду, можуть забезпечити ефективне функціонування виробництва [2].

Тому аналіз кадрового потенціалу потрібно проводити, зважаючи на економічні передумови, у тісному взаємозв'язку з науково-технічним, трудовим, виробничим потенціалом, які безпосередньо впливають на кількісні і якісні параметри кадрового потенціалу, закономірності його розвитку й ефективного використання.

Одним із ключових моментів ефективного використання потенціалу взагалі є його відтворення. Спробуємо розглянути процес відтворення кадрового потенціалу. На нашу думку, його варто розділити на чотири фази.

Першою фазою відтворювального процесу робочої сили є фаза її виробництва. Це біологічне, матеріально-речовинне, морально-етичне відтворення робочої сили. Потрібно, щоб людина просто народилася, для чого повинні бути відповідні умови. Для цього створюється родина, умови для народження здорової дитини, її навчання й виховання. Лише тоді народжена дитина стане перетворюватися в елемент кадрового потенціалу. Якщо розглянути цю фазу щодо формування кадрового потенціалу, то саме тут відбувається визначення пріоритетів у розвитку кадрів, тобто вибір конкретних напрямів, професій, спеціальностей, кваліфікацій, у яких суспільство відчуває потребу для нормального розвитку. При цьому відзначимо, що якщо на першому етапі реформування економіки в нашій країні за інерцією тривала підготовка працівників-виробничників, тоді як не вистачало економістів, юристів, менеджерів, фінансистів, те зараз можна говорити про зворотні тенденції. Це свідчить про відсутність у цей час державного підходу до підготовки кадрів.

Друга фаза відтворювального процесу (умовно назвемо її «споживання робочої сили») – це не просте використання робочої сили, а діяльність конкретних працівників, у ході якої розкривається їхній трудовий і творчий потенціал. Специфіка робочої сили полягає в тому, що процес її споживання одночасно є й процесом її виробництва, тому що, з одного боку, можна здійснювати підготовку робочої сили з відривом від виробництва у відповідних навчальних закладах (школах, ВНЗ, на курсах тощо), а з

іншого – процес виробництва робочої сили може відбуватися безпосередньо на робочих місцях у процесі її споживання. Праця на конкретному робочому місці являє собою процес нагромадження певного досвіду, знань, навичок. На цій фазі кадровий потенціал відтворюється в процесі виробництва.

Третя фаза відтворювального процесу кадрового потенціалу – розподіл робочої сили. За допомогою відповідних соціально-економічних механізмів потрібно забезпечити якісну й кількісну відповідність робочої сили та робочих місць, тісний зв'язок планів виробництва, капітальних вкладень із наявністю необхідної «критичної» маси трудових ресурсів.

І, нарешті, відтворювальний процес не можна представити без фази обміну, тобто процесу наймання або, власне кажучи, купівлі-продажу робочої сили, що становить основу ринку праці.

Специфіка відтворювального обороту кадрового потенціалу визначається впливом на нього природних і демографічних факторів.

Для працівників сфери управління кадровий потенціал виступає об'єктом і суб'єктом впливу. Як об'єкт він розглядається як сукупність елементів, пов'язаних із підготовкою безпосередньо самого кадрового потенціалу. Як суб'єкт впливу являє собою кадри, на які впливає для формування кадрового потенціалу в межах розв'язуваних завдань. Той факт, що без задоволення все ширшого кола матеріальних, соціальних і духовних потреб більшої частини населення неможливий нормальний розвиток держави й тим більше її життєздатність у світовій економічній системі, став економічною аксіомою. В умовах постіндустріального суспільства всяке відновлення має риси інтенсивного, якісного розвитку. При цьому всі великі економічні перетворення містять загальний корінь, глибинну першопричину, що у своєму розвитку визначається як сутність усієї системи нових економічних явищ.

Головна риса нинішнього етапу розвитку економіки – посилення ролі якісних змін, прискорення процесів ламання старого й віджилого та, відповідно, відновлення й динамізм перетворень загалом. Такий економічний розвиток можливий лише на основі всебічного підвищення ролі людини як активного й перетворювального елемента продуктивних здатностей.

При переході до сучасної стадії розвитку відбувається зміна економічної парадигми. Раніше визначальними економічними компонентами економічного потенціалу виступали матеріальна база, виробничий апарат. На цьому постулаті ґрунтувалася вся система аналізу відтворювальних процесів, у тому числі й підходи до оцінки економічної ефективності.

У новій економічній системі основою аналізу стає оцінка здатності економіки до якісних і структурних зрушень, що багато в чому визначається кадровим потенціалом і, отже, тими видами економічної й соціальної діяльності, які забезпечують його розвиток, удосконалювання та ефективне використання. Водночас відомо, що розуміння провідної ролі людини в економічному розвитку – одна з найважливіших ідей політичної економії, у якій людина виступає як головна продуктивна сила, мета, основа й рушійна сила суспільного історичного процесу. Становище змінилося, коли почався тривалий історичний період швидкого росту матеріального нагромадження, у результаті якого створювалася ілюзія того, що воно повністю визначає процес відтворення кадрового потенціалу. У цих умовах причини труднощів і конфліктів, пов'язаних із розвитком кадрів, переводилися в позаекономічну площину (у педагогічні, виховні, правові сфери, у компетенцію релігійних й інших ідеологічних установ).

У сучасних умовах інтенсифікація економічної сфери відбувається не за рахунок кількісних, а насамперед якісних показників, здійснюваних на базі нових технологій, організаційно-управлінських нововведень, розвитку управлінської та кадрової культури, підвищення показника віддачі управлінського кадрового ресурсу. Потрібно відзначити, що ефективність нинішнього економічного етапу розвитку повинна ґрунтуватися не на досягнутому рівні використання кадрових ресурсів, а виходити з його потенційних можливостей. Оскільки кадровий потенціал – елемент територіального соціально-економічного потенціалу, доцільно, щоб він містив і резерв можливостей для активної реакції при непередбачених надзвичайних і кризових ситуаціях.

Ефективність кадрового потенціалу – це якісна характеристика кадрового ресурсу, що відображає ступінь його реалізації. Зі свого боку, якісний рівень кадрового потенціалу відображає ступінь економічного розвитку. Стратегічна доктрина сучасного прогресу ґрунтується на концепції всебічного розкриття людських можливостей. Післявоєнний досвід Японії, Південної Кореї, Гонконгу й інших країн і регіонів Південно-Східної Азії, що швидко розвиваються, наочно свідчить, що за рахунок концентрації ресурсів в освітній системі можна всього лише за 10–15 років піднятися до рівня, порівнянного з показниками передових світових держав. Пріоритетні вкладення в людину є не наслідком підвищення добробуту держави, а його першопричиною.

Однак при цьому потрібно враховувати, що всякі вкладення держави в конкретну людину (у її професійний розвиток) повинні бути оптимальними. Проблема полягає у визначенні стратегічних напрямів розвитку кадрів й оптимального обсягу ресурсів, які слід укласти в конкретних громадян для

того, щоб одержати кадри, котрі володіють певними якостями. Звідси впливає потреба суто економічного обґрунтування вкладень у людину.

Якщо розглянути конкретну організацію, що управляє професійним розвитком і вкладає ресурси у своїх співробітників, то ключовим моментом у процесі керування розвитком працівників виявиться визначення потреб організації в цій сфері. Власне кажучи, ідеться про виявлення невідповідності між професійними знаннями й навичками (компетенцією працівника), якими повинен володіти член цієї організації для реалізації її цілей, а також тими знаннями й навичками, якими він володіє насправді. Визначення потреб у професійному розвитку окремого співробітника потребує спільних зусиль кадрових служб (відділу людських ресурсів), самого співробітника та його керівника.

Для адекватного визначення потреб професійного розвитку кожна зі сторін, які беруть участь у цьому процесі, повинна усвідомити, під впливом яких факторів складаються потреби організації в розвитку працівників. Такими факторами можуть бути:

- динаміка зовнішнього середовища (держава, споживачі, конкуренти, постачальники);
- розвиток техніки й технології, що приводить до формування нових принципів, способів, методів, прийомів організації виробництва;
- зміна стратегії розвитку організації;
- створення нової організаційної структури;
- освоєння нових видів діяльності.

Традиційними методами визначення й реєстрації потреб у професійному розвитку є атестація та підготовка індивідуального плану розвитку. У ході атестації співробітник обговорює з керівником перспективи свого професійного розвитку. Результатом цього стає план індивідуального розвитку, що передається в кадрову службу. Фахівці з професійного розвитку оцінюють план із погляду його реалістичності, виконуваності, відповідності потребам організації і її фінансовим можливостям і вносять у нього необхідні корективи. Зведені воедино плани розвитку співробітників стають програмою професійного розвитку персоналу організації. Ця програма й визначає мету професійного розвитку, кошти для її досягнення й бюджет (оптимум).

Потрібно зазначити, що кадровий потенціал відіграє важливу роль у формуванні наступного за значимістю структурного блоку економічного потенціалу підприємства – виробничого потенціалу.

Крім того, варто зазначити, що на практиці основними методами оцінювання й діагностики різних складників потенціалу підприємства є експертні, бальний методи, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання.

Проте в ході аналізу наукових та науково-практичних досліджень щодо формування й оцінювання кадрового потенціалу виявлено, що на сьогодні відсутня система, яка б уможливила визначення стану кадрового потенціалу підприємства в умовах надвисокої мінливості зовнішнього середовища та потужних диверсифікаційних процесів.

Системою, спроможною пояснити багато ключових питань, якими стурбовані керівники промислових підприємств, може стати система маркетингового оцінювання кадрового потенціалу підприємства. Також варто зазначити: якщо система маркетингового оцінювання на підприємстві не створена, маркетинг дає збої й перетворюється з дієвого інструменту управління в систему малокорисних у практичному сенсі гасел і декларацій.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. У контексті розвитку понятійного апарату, пов'язаного з маркетинговим оцінюванням, процес оцінювання визначається як фундаментальний аналітико-інформаційний процес, системно вбудований у процес прийняття управлінських і маркетингових рішень. Маркетингове оцінювання потрібно проводити як комплексну системну процедуру вимірювання стану кадрового потенціалу підприємства, яка ґрунтується на використанні кількісно-якісного підходу, що дає змогу проводити цю процедуру за системою маркетингових досліджень задля визначення кадрової позиції підприємства.

До системи маркетингового оцінювання кадрового потенціалу промислових підприємств входять такі блоки: оцінювання кадрового потенціалу за його складниками (внутрішній); оцінювання кадрового потенціалу за впливом п'яти сил конкуренції (зовнішній); проведення експертного опитування для з'ясування вагомості кожного із зазначених факторів; формування комплексного показника; побудова матриць; розробка управлінських рішень, спрямованих на формування й запровадження стратегій маркетингу персоналу.

Особливості маркетингової системи оцінювання полягають у тому, що в якості входів можуть розглядатися не лише традиційні ресурси, але й активи підприємства, значна частина яких має нематеріальний характер. Активи одночасно є результатом (виходом) маркетингової діяльності, якщо оцінювати її в динамічному аспекті. У якості виходів разом із показниками обсягу продажів і прибутку в

маркетингу широко застосовують показники, за якими оцінюють задоволеність клієнта, якість сервісу, адаптивність й інноваційність маркетингових дій. Можна вважати, що немонетарні маркетингові показники поряд із традиційно застосовуваними фінансовими даними можуть бути не лише внутрішнім індикатором результативності бізнесу підприємства, але й визначати стан його кадрового потенціалу. Отже, маркетингові входи й виходи можуть мати як монетарний, так і немонетарний вимір.

Крім того, актуальність проблематики цього дослідження потребує подальшої наукової розробки в частинах:

- а) формування методики аналізу та побудови системи маркетингового оцінювання кадрового потенціалу промислових підприємств;
- б) розвитку теоретичних і методичних питань формування системи маркетингового оцінювання кадрового потенціалу промислових підприємств;
- в) розробки критеріального базису для вибору адекватної системи маркетингового оцінювання кадрового потенціалу промислових підприємств.

Джерела та література

1. Авраменко М. С. Оцінка ефективності формування кадрового потенціалу системи споживчої кооперації України [Електронний ресурс] / М. С. Авраменко // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-виробн. журн. – 2011. – № 5. – С. 311–314. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_5/311.pdf
2. Омаров А. М. Руководитель: размышление о стиле управления / А. М. Омаров. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 366 с.
3. Онищенко Е. Система управління кадровим потенціалом підприємства: підхід до проектування підсистем [Електронний ресурс] / Е. Онищенко // Вісник ТНЕУ: Економіка підприємства і управління виробництвом. – 2012. – № 1. – С. 137–144. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vtneu/2012_1/1_2012/14Ony.pdf
4. Тхорик В. А. Збереження кадрового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Тхорик // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-виробн. журн. – 2012. – № 1. – С. 96–99. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_1/96.pdf
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Лень Тамара. Маркетинговое оценивание кадрового потенциала предприятия. В статье рассмотрены проблемные вопросы применения маркетингового оценивания при формировании и использовании кадрового потенциала предприятия. Сформулированы теоретические основы определения кадрового потенциала предприятия. Определены направления и методы осуществления маркетингового оценивания кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровий потенціал, маркетинг, маркетинговое оценивание, маркетинг персонала.

Lien Tamara. Marketing Evaluation of Personnel Building Companies. The article deals with the problematic issues of application of the marketing assessment in the formation and use of personnel potential of the enterprise. Formulated the theoretical basis for the definition and interpretation of the personnel potential of the enterprise. The directions and methods of marketing evaluation of personnel potential.

Key words: human resources, marketing, marketing evaluation, marketing staff.

УДК 65.016

Оксана Полінкевич – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Роль та значення аутплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин

Розглянуто суть аутплейсменту, визначено етапи його розвитку в Україні та країнах ЄС і США, розглянуто переваги використання аутплейсменту й етапи його проведення. Запропоновано модель використання аутплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин. Установлено

значення та роль аутплейсменту для трьох груп суб'єктів соціально-трудових відносин: держави, роботодавців і працівників.

Ключові слова: аутплейсмент, соціально-трудові відносини, підприємницька система, підприємство, хедхантинг.

Постановка наукової проблеми та її значення. На сучасному етапі розвитку світової економіки набувають поширення нові методи управління економічними процесами. Не є винятком сфера соціально-трудових відносин, яка є визначальною у формуванні ефективної підприємницької системи. Серед нових методів управління, які стосуються трудових ресурсів, вагоме місце посідає аутплейсмент. Він зародився на початку 1960-х рр. XX ст. в США та пов'язаний не з економічним зростанням, а з кризою. Економіка розвивається циклічно. Кризу видатні економісти пояснювали невідповідністю виробництва й споживання (С. де Сімонді), суперечністю між суспільним характером виробництва та приватно-капіталістичним характером привласнення результатів виробництва (К. Маркс), схильністю людей до збільшення споживання меншою мірою, ніж до зростання доходу (Дж. Кейнс), періодом поглинання реального сектору економіки вільного грошового капіталу (М. Туган-Барановський), доходами населення, які скорочуються, у результаті чого зменшується кількість споживчих товарів (А. Шпітгоф), процесами, що формують інновації (Й. Шумпетер) тощо. Загалом у період спаду й кризи спостерігають процеси стагнації виробництва, скорочення попиту та пропозиції на ринку, відповідно до чого надлишок кваліфікованих кадрів балансувався розвитком послуг з аутплейсменту й кар'єрного консультування, зміною пріоритетів підприємств у період кризи. Якщо під час Великої депресії вони ставили за ціль вижити, то в сучасному світі основною метою є збереження іміджу на ринку, утримання рейтингових позицій навіть за умов масового звільнення працівників. Саме в 1970–1980-х рр. в США активно відбулося зростання підприємств, які надавали послуги з аутплейсменту. Рентабельність цього сектору складала 50 % при мінімальних поточних укладеннях. На поч. 1980-х рр. третина з 500 великих підприємств США і дві третіх із топ-100 за обсягом продажу використовували ці послуги. Гонорар провайдера обраховувався, зважаючи на річну винагороду звільненого працівника (12–17 %) або погодинну ставку консультанта (60–100 дол.) [1]. В Україні на фоні зниження купівельної спроможності населення та падіння виробництва, низьких темпів приросту ВВП до 1 % за оптимістичним сценарієм, світових інтеграційних процесів послуги з аутплейсменту набувають усе більшого значення.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Провідні міжнародні інституції (ООН, МОП, Міжнародна організація зі стандартизації, Світовий банк, Європейська комісія, Міжнародна конфедерація профспілок та ін.), наукові й громадські організації реалізують різноманітні проекти з дослідження соціально-трудових відносин. Розгляд корпоративної соціальної відповідальності здійснено в працях Ю. Є. Благова, Г. Боуена, І. П. Булеєва, П. Друкера, К. Девіса, А. Керрола, Ф. Котлера та Н. Лі, С. П. Перегудова, С. Сеті, О. Тіда й ін. Питання гідної праці аналізували в публікаціях українських і зарубіжних учених (Р. Анкера, Г. Баклі, Ф. Бонне, Д. Гаї, О. А. Грішнєвої, Ф. Еггера, А. М. Колода [6], Л. А. Костіна, Е. М. Лібанової [8], Дж. Ріттера, Г. Стендінга, Ж. Фігейредо, І. А. Чернишова та ін.). Питання гідної праці в контексті якості трудового життя досліджено в колективній монографії А. Н. Дейнеги, О. В. Кольцової, Т. Н. Харламової; докторських дисертаціях російських науковців О. Г. Жуліної та В. А. Циганкова. Проблеми управління підприємствами й соціально-трудових відносин розглянуто в працях М. Д. Ведернікова, М. П. Войнаренка, Н. В. Водницької, Л. А. Грицини, С. Н. Дацко, О. О. Дерев'янченко, В. М. Нижника [9], С. А. Стрижова, А. С. Тельнова та ін. Аутплейсмент досліджувало багато наукових шкіл і вчених. Зокрема, його розглядали як елемент корпоративної культури Е. Гіс [3], як інструмент управління процесом звільнення персоналу – А. Снежневська [10], А. Коняєва [7], С. А. Карташов [5], Ю. Г. Одегов [5], І. А. Кокорев [5]. Проте в їхніх працях не визначено ролі й значення аутплейсменту в реалізації ефективних соціально-трудових відносин.

Мета й завдання статті – визначення ролі та значення аутплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Аутплейсмент – це вид послуги, за якої агентство, що займається рекрутментом, проводить цілеспрямовані дії з працевлаштування персоналу, який звільняють із підприємства-замовника у визначені терміни на певних умовах [5]. Він прийшов в Україну зі США, де більшість підприємств, розуміючи значення ділової репутації на ринку та цінність персоналу як активу, намагаються допомогти звільненим із подальшим працевлаштуванням. Такі послуги надають кадрові й рекрутингові агентства. Більшість компаній у світі активно використовують аутплейсмент, незважаючи на те, що ця послуга є платною. Визначимо основні етапи розвитку аутсплейсменту у світі.

I етап – зародження. Його виникнення пов'язане з Великою депресією на фоні скорочення виробництва та зниження попиту на ринку праці на кваліфіковану робочу силу. Уперше аутплейсмент виник у США в 1960-х роках.

II етап – становлення (1990-ті рр.). У цей період відбувався розвиток аутплейсменту, який пов'язаний зі зростанням кількості рекрутингових агентств і кадрових агенцій.

III етап – занепад (кінець 1990-х рр.) – характеризувався занепадом аутплейсменту, що визначався скороченням власних працівників через загальне економічне піднесення

IV етап – поживлення (початок XXI ст.), – що передбачає створення спеціальних платформ, які дають змогу синхронізувати працю консультантів, учасників (працівників, котрих звільнили) і представників компанії-клієнта, що замовив програму. В окремих країнах почали надавати послуги з Outplacement&Career Transition (аутплейсмент і кар'єрна еволюція).

В Україні розвиток аутплейсменту відбувався за аналогічними етапами, проте їх часові рамки були дещо іншими. Подамо порівняльну таблицю розвитку аутплейсменту в Україні та країнах ЄС і США (табл. 1).

Таблиця 1

Періодизація розвитку аутсплейсменту в Україні та країнах ЄС і США*

Етап	Часовий інтервал	
	Україна	розвинуті країни
I – зародження	1998-ті рр.	1960-ті рр.
II – становлення	Початок XXI ст.	1990-ті рр.
III – занепад	Відсутній	Кінець 1990-х рр.
IV – поживлення	Відсутній	Початок XXI ст.

* Узагальнено автором.

На основі даних табл. 1 простежено тенденцію, що Україна за рівнем розвитку аутсплейсменту перебуває на етапі становлення, коли в розвинутих країнах відбувались етапи занепаду та поживлення.

Перевагами використання аутсплейсменту є:

1) зменшення порушень у нормативно-правовому полі, що спричинить зниження судових витрат на вирішення інших спірних питань, пов'язаних зі звільненням працівників;

2) підтримання ділової репутації на належному рівні навіть за умови значної плинності кадрів. Це досягається створенням комфортних умов процесу звільнення для працівника, пов'язаних із психоемоційною сферою звільненого та формуванням лояльного ставлення звільнених працівників до кадрової політики підприємства;

3) психологічний аспект звільнення, який передбачає формування в колишнього працівника позитивного ставлення до цього процесу та нового етапу кар'єрного зростання.

Основними етапами аутсплейсменту є:

1) проведення аналізу професійних якостей працівника;

2) навчання працівників у формі тренінгів та семінарів, на яких складають резюме, навчають пошуку роботи, ознайомлюють із перспективними напрямками розвитку ринку праці;

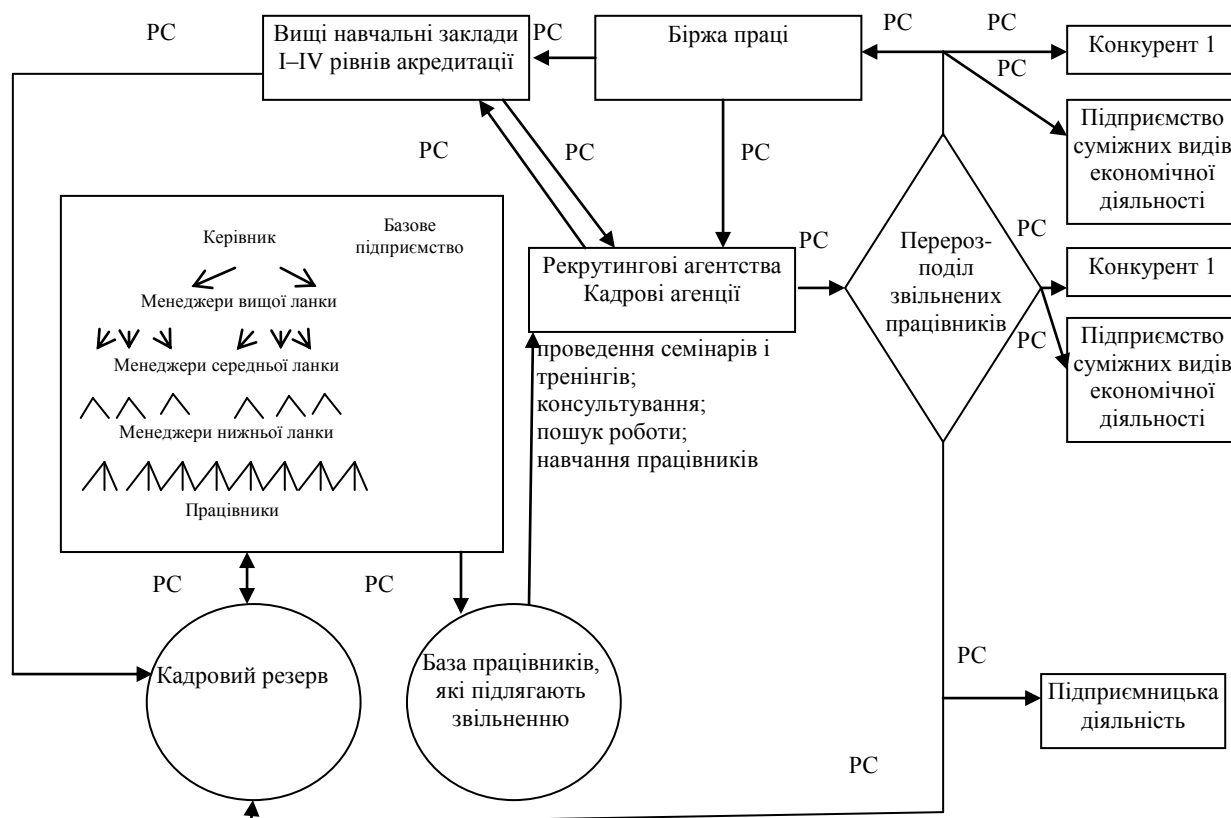
3) консультування керівництва підприємства та працівників із безконфліктного звільнення;

4) надання допомоги працівнику з розробки стратегії пошуку нової роботи, а саме опис послідовності дій, методів пошуку праці тощо;

5) консультування працівників про випробувальні терміни на нових робочих місцях.

Відповідно до цього побудуємо модель використання аутсплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин (рис. 1).

У реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин важливе місце посідають рекрутингові та кадрові агентства, які надають послуги з аутсплейсменту. На базовому підприємстві керівнику підпорядковані менеджери вищої, середньої й нижньої ланок, працівники. Звільнення фахівців може відбуватися на всіх рівнях – від найвищого до найнижчого. У результаті такої політики формується база працівників, які підлягають звільненню, та база кадрового резерву. У свій час компанія «Дюпон» вирішила «омолодити» склад менеджерів середньої ланки. Для цього вона надала їм право виходу на пенсію за наявності 22-річного трудового стажу, замість 27. На таку ініціативу зголосилося удвічі більше керівників, у результаті чого компанія почала шукати способи їх утримання до тих пір, доки не буде здійснено заміну [7]. Аналогічним прикладом є СП ТОВ «Модерн Експо», яке періодично «омолоджує» кадровий склад на всіх рівнях, щоб середній вік працівників не перевищував 40–45 років.



Примітка. PC – робоча сила.

Рис. 1. Модель використання аутплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин

* Розроблено автором.

Компанія застосовує механізми праці за контрактом та трудовими угодами, сезонні роботи для студентів на період літніх і зимових канікул. Проте, розв'язуючи проблему «омолодження» працівників, не варто забувати про імідж підприємства, завоювання поваги співробітників та оточуючих людей. Усе це може забезпечити аутплейсмент, який сприятиме тому, що співробітники, які відчувають підтримку керівництва, знаходять для себе нові шляхи розвитку та самовдосконалення. Допомагають у цьому вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації, біржа праці. Рекрутингові та кадрові агентства здійснюють перерозподіл працівників між конкурентами, підприємствами суміжних видів економічної діяльності, формують кадровий резерв, використовують технологію хедхантингу. Такий підхід забезпечує реалізацію ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Значення аутплейсменту в реалізації ефективної підприємницької системи соціально-трудових відносин полягає в тому, що він сприяє формуванню в роботодавців соціальної відповідальності, скороченню безробіття, зниженню соціальної напруги, зменшенню ризику виникнення негативних наслідків звільнення. Роль аутплейсменту визначається для трьох груп суб'єктів соціально-трудових відносин. Зокрема, для держави: 1) зниження рівня безробіття за методологією МОП; 2) підвищення рівня індексу глобальної конкурентоспроможності країни; для роботодавців: 1) закладення основ соціально-відповідальної кадрової політики; 2) підтримання ділової репутації, яка є одним із важливих нематеріальних активів. Усі учасники ринку зацікавлені в надійності й чесності на ринку. Підприємство з незадовільною репутацією викликає сумнів у тому, чи потрібно купувати в нього продукцію та послуги й співпрацювати з ним; 3) відслідковування атмосфери та настроїв трудового колективу задля протидії формуванню негативних і песимістичних настроїв у колективі, які сприяють зниженню продуктивності праці; 4) захист від розголошення комерційної таємниці через обумовлення умов неможливості працевлаштування у конкурентів звільнених працівників: 1) зменшення негативних настроїв серед працівників через турботу про них, проведення навчання й перекваліфікації, виявлення нових уподобань та перспектив кар'єрного росту; 2) перспективи кар'єрного росту або зміни стилю життя. Використання аутплейсменту пов'язане з кризами в економіці.

Зростання частки цих послуг в економіці засвідчує те, що хоча економіка перебуває в кризі, проте посилюється соціальна відповідальність у роботодавців.

Джерела та література

1. Аутплейсмент. История развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buh24.com.ua/autpleysment-istoriya-razvitiya>.
2. Богиня Д. П. Регулювання соціально-трудоких відносин на ринку праці в умовах міжнародної інтеграції / Д. П. Богиня // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – 2008. – № 7. – Вип. 32. – С. 39–46.
3. Гис Е. Аутплейсмент – искусство увольнять [Электронный ресурс] / Елена Гис. – Режим доступа : <http://bizataka.ru/menedzhment/persona-personal/autpleysment-iskusstvo-uvolnyat.html>.
4. Долішній М. І. Підприємництво в соціальній сфері як передумова формування експортоорієнтованої економічної політики / М. Долішній, В. Куценко // Економіка України : політико-економічний журн. – 08/2006. – № 8. – С. 10–18.
5. Карташов С. А. Рекрутинг: найм персонала : учеб. пособие / С. А. Карташов, Ю. Г. Одегов, И. А. Кокорев ; под ред. Ю. Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2001. – 345 с.
6. Колот А. Економіка праці та соціально-трудокі відносини / А Колот, О. Грiшнова, О. Герасименко та ін. // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 49.
7. Коняева А. Аутплейсмент как инструмент управления процессом высвобождения персонала [Электронный ресурс] / Алла Коняева. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1255>.
8. Лібанова Е. М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. М. Лібанова // Вісник національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 3–14.
9. Нижник В. М. Проблеми та перспективи комплексності оцінки персоналу підприємства / В. М. Нижник, Т. І. Змерзла // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – Т. 1, № 5. – С. 7–9.
10. Снежневская А. Аутплейсмент, как это делается? Или неотъемлемая часть корпоративной культуры запада [Электронный ресурс] / Анна Снежневская. – Режим доступа : <http://www.navigator.lg.ua/article.php?textname=outplacement-2>.

Полинкевич Оксана. Роль и значение аутплейсмента в реализации эффективной предпринимательской системы социально-трудоких отношений. Рассмотрена суть аутплейсмента, определены этапы его развития в Украине и странах ЕС и США, рассмотрены преимущества использования аутплейсмента и этапы его проведения. Предложена модель использования аутплейсмента в реализации эффективной предпринимательской системы социально-трудоких отношений. Определены значение и роль аутплейсмента для трех групп субъектов социально-трудоких отношений: государства, работодателей и работников.

Цель работы – определение роли и значения аутплейсмента в реализации эффективной предпринимательской системы социально-трудоких отношений.

Значение аутплейсмента в реализации эффективной предпринимательской системы социально-трудоких отношений заключается в том, что он способствует формированию у работодателей социальной ответственности, сокращению безработицы, снижению социального напряжения, уменьшению риска возникновения негативных последствий освобождения. Роль аутплейсмента определяется для трех групп субъектов социально-трудоких отношений. В частности, для государства: 1) снижение уровня безработицы по методологии МОП; 2) повышение уровня индекса глобальной конкурентоспособности страны; для работодателей: 1) закладка основ социально-ответственной кадровой политики; 2) поддержание деловой репутации, которая является одним из важных нематериальных активов. Все участники рынка заинтересованы в надежности и честности на рынке. Предприятие с неудовлетворительной репутацией вызывает сомнение в том, нужно ли покупать у него продукцию и услуги и сотрудничать с ним; 3) отслеживание атмосферы и настроений трудового коллектива с целью противодействия формированию негативных и пессимистических настроений в коллективе, которые способствуют снижению производительности труда; 4) защита от огласки коммерческой тайны через обусловливание условий невозможности трудоустройства освобожденных у конкурентов; для работников: 1) уменьшение негативных настроений среди работников через беспокойство о них, проведение учебы и переквалификации, выявление новых вкусов и перспектив карьерного роста; 2) перспективы карьерного роста или изменения стиля жизни. Использование аутплейсмента связано с кризисами в экономике. Рост части этих услуг в экономике удостоверяет то, что хотя экономика находится в кризисе, однако усиливается социальная ответственность у работодателей.

Ключевые слова: аутплейсмент, социально-трудокие отношения, предпринимательская система, предприятие, хедхантинг.

Polinkevych Oksana. A Role and Value of Outplacement are in Realization of the Effective Enterprise System of Social-labour Relations. Essence of outplacement is considered, the stages of development of outplacement are certain in Ukraine and countries of European union and USA, advantages of the use of outplacement and stages of his realization are

considered. The model of the use of outplacement is offered in realization of the effective enterprise system of social-labour relations. A value and role of outplacement are certain for three groups of subjects of social-labour relations : the state, employers and workers.

The aim of work are determination of role and value of outplacement in realization of the effective enterprise system of social-labour relations.

The value of аутплейсменту in realization of the effective enterprise system of social-labour relations consists in that he assists forming for the employers of social responsibility, reduction of unemployment, decline of social tension, diminishing to the risk of origin of negative consequences of liberation. The role of аутплейсменту is determined for three groups of subjects of social-labour relations. In particular, for the state: a 1) decline of unemployment rate on methodology of International organization of labour; 2) increases of level of index of global competitiveness of country; for employers: 1) book-mark of bases of socialresponsible skilled policy; 2) maintenances of business reputation which is one of important non-material assets. All participants of market are interested in reliability and honesty at the market. An enterprise with unsatisfactory reputation causes a doubt in that, whether it is needed to buy for him products and services and to co-operate with him; 3) watching of atmosphere and moods of labour collective is with the aim of counteraction to forming of negative and pessimistic moods in a collective, which assist the decline of the labour productivity; 4) protecting from publicity of commercial secret through stipulating of terms of impossibility of employment of exempt for competitors; for workers: 1) diminishing of negative moods among workers through an anxiety about them, realization of studies and retraining, exposure of new tastes and prospects of quarry height; 2) prospects of quarry height or change of lifestyle. The use of outplacement is related to the crises in an economy. The increase of part of these services in an economy certifies that although an economy is in a crisis, however responsibility increases socially for employers.

Key words: outplacement, social-labour relations, enterprise system, enterprise, hadhanting.

УДК 338.5

Ірина Волинець – старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Організація ризик-менеджменту на підприємстві

У статті досліджено організацію ризик-менеджменту на підприємстві. Визначено поняття «економічний ризик» та «ризик-менеджмент», наведено принципи дієвої системи ризик-менеджменту. Представлено й описано етапи процесу управління, якісну та кількісну оцінку ризиків та охарактеризовано основні способи мінімізації ризиків на підприємстві.

Ключові слова: економічний ризик, ризик-менеджмент, математичне сподівання, середньоквадратичне відхилення, дисперсія, коефіцієнт варіації, мінімізація ризиків.

Постановка наукової проблеми та її значення. Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки пов'язана з невизначеністю, зі змінами економічного середовища, із політичною та соціальною нестабільністю, а тому завжди ризикована.

Ризик-менеджмент – обов'язковий елемент управління підприємством. Від ефективності його побудови залежать рівень розвитку всього підприємства та його конкурентна позиція.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Теоретичні й практичні аспекти управління ризиками на підприємстві досліджували відомі науковці. Значний внесок у теорію економічного ризику зробили Г. І. Великоіваненко, П. І. Верченко, В. В. Вітлінський, Л. І. Донець, О. С. Дуброва, С. М. Клименко, О. В. Коваленко, О. Є. Кузьмін, В. В. Лук'янова, А. С. Шапкін та ін.

Мета й завдання дослідження. Мета статті – вивчення ризик-менеджменту на підприємстві, аналіз етапів процесу управління ризиками та способів їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Найповніше та найзмістовніше тлумачення поняття «економічний ризик» подали такі вчені, як В. В. Вітлінський і П. І. Верченко [1]: економічний ризик – це економічна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності й конфліктності в ситуації неминучого вибору у ході виробничо-господарської діяльності. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, бажаного (очікуваного) результату, а також ступінь невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування.

Ризик-менеджмент – це управління підприємством у цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору й використання методів нейтралізації їх наслідків для досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства. Відповідно, ризик-менеджмент спрямований на знаходження оптимального співвідношення між високим рівнем ризику, що може призвести до краху підприємства, і повною відмовою від нього, що призводить до втрати конкурентоспроможності.

Управління ризиками – це процеси, пов’язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішення, що включає максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

Обов’язкова умова дієвої системи ризик-менеджменту – дотримання певних принципів, основні з яких такі:

- усвідомлення прийняття ризиків;
- особиста відповідальність кожного учасника ризик-менеджменту;
- колегіальність і демократизм у групі спеціалістів, котрі займаються проблемами ризику;
- коректне формулювання мети управління ризиками та можливість впливу на ті характеристики ризиків, які сприяють досягненню мети;
- об’єктивність, достовірність, повнота й надійність інформації;
- охоплення управління ризиком усіх горизонтальних і вертикальних ієрархічних рівнів підприємства, органічний зв’язок усіх управлінських елементів підприємницького ризику (системний підхід);
- незалежність управління окремими ризиками;
- зіставленість рівня ризиків, що приймаються, із рівнем дохідності підприємства та його фінансовими можливостями;
- мінімізація спектра можливих ризиків і ступінь їх впливу;
- швидка реакція суб’єкта господарювання на внутрішні та зовнішні зміни, які виражаються в реалізації ризику;
- урахування фактора часу в управлінні ризиками;
- мінімізація витрат на організацію й здійснення ризик-менеджменту;
- інноваційний підхід до управління ризиками [2].

Процес управління ризиками включає виконання таких процедур: планування управління ризиками; ідентифікація ризиків; якісна оцінка ризиків; кількісна оцінка; планування реагування на ризики й моніторинг і контроль ризиків (рис.1).

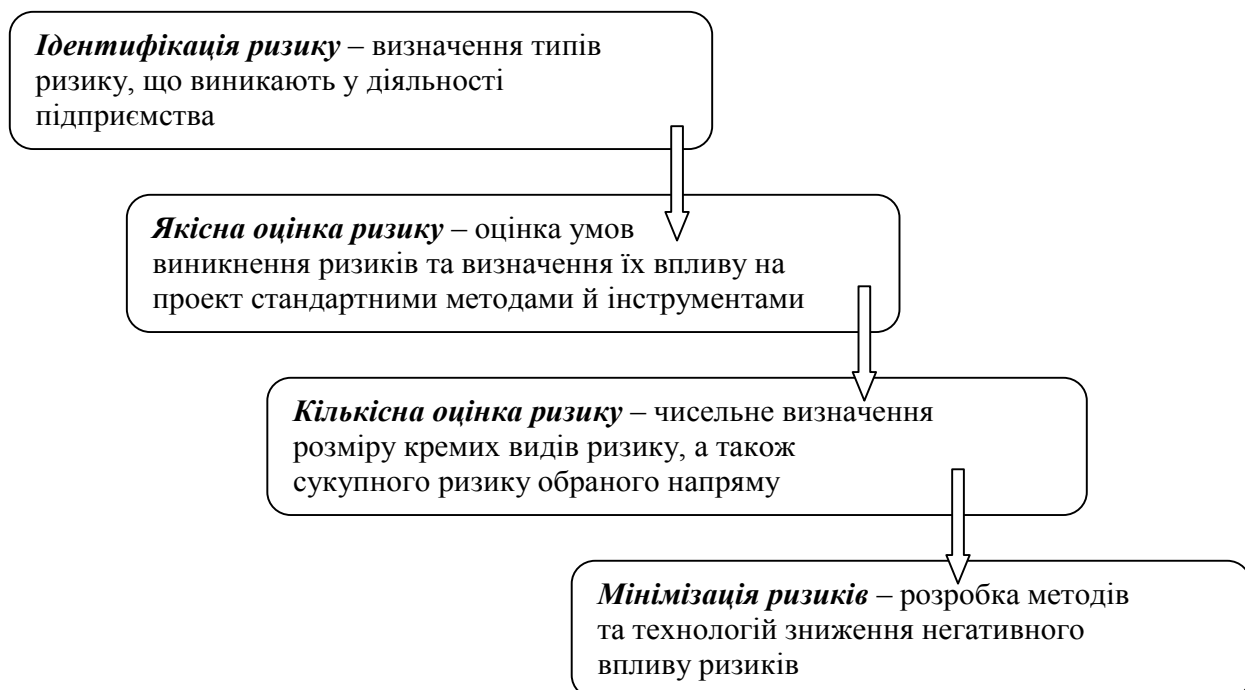


Рис. 1. Процес управління ризиками на підприємстві

Ідентифікація ризиків визначає, які ризики спроможні вплинути на об'єкт, і документує їх характеристики та повинна залучати якнайбільше учасників: менеджерів проекту, замовників, користувачів, незалежних фахівців.

Якісна оцінка ризиків – це процес представлення якісного аналізу ідентифікації ризиків і визначення тих із них, що вимагають швидкого реагування. Така оцінка ризиків визначає ступінь важливості ризику й вибирає спосіб реагування.

Кількісна оцінка ризиків установлює ймовірність виникнення ризиків і вплив їх наслідків на проект, що дає змогу групі управління проектами правильно ухвалювати рішення й уникати невизначеностей. Кількісна оцінка ризиків сприяє визначенню:

- імовірності досягнення кінцевої мети проекту;
- ступеня впливу ризику на проект й обсяги непередбачених витрат і матеріалів, які можуть знадобитися;
- ризики, що потребують якнайшвидшого реагування та більшої уваги, а також вплив їх наслідків на проект;
- фактичні витрати, передбачувані терміни закінчення.

Система показників кількісної оцінки ризику вміщує абсолютні й відносні величини:

1. P_i – імовірність появи випадкової величини, яка може бути визначена суб'єктивним та об'єктивним методами. Об'єктивний метод розрахунку передбачає оцінку частоти, із якою в минулому відбувалася ця подія:

$$P_i = \frac{n'}{n}, \quad (1)$$

де n – повна кількість випадків;

n' – події, які цікавлять.

2. $M(x)$ – математичне сподівання досліджуваної величини (наслідків яких-небудь дій, наприклад прибутку). Математичне сподівання, пов'язане з невизначеною ситуацією, є середньозваженим усіх можливих результатів, де ймовірність кожного з них використовується як частота або питома вага відповідного значення:

$$M(x) = \sum_{i=1}^{\infty} x_i \cdot p_i, \quad (2)$$

де x_i – значення випадкової величини;

p_i – відповідні ймовірності.

3. $D(x)$ – дисперсія – середньозважене з квадратів відхилень дійсних результатів від середніх очікуваних. Характеризує розсіювання значення випадкового параметра від його середнього прогнозованого значення та розраховується за формулою:

$$D(x) = \sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 \cdot P_i. \quad (3)$$

4. $\delta(x)$ – середньоквадратичне відхилення, що показує максимально можливе коливання певного параметра від його середньоочікуваної величини та дає можливість оцінити ступінь ризику з погляду ймовірності його здійснення (чим більша величина цієї числової характеристики, тим ризикованіше господарське рішення):

$$\delta(x) = \sqrt{D(x)}. \quad (4)$$

5. $K(x)_{VAR}$ – коефіцієнт варіації порівнює ризикованість напрямів діяльності й конкретних ситуацій за ознаками (утратами), вираженими в різних одиницях виміру:

$$K(x)_{VAR} = \delta(x) / M(x). \quad (5)$$

Коефіцієнт варіації може змінюватися в межах від 0 до 100 %. Чим менша величина, тим більш стабільною є прогнозована ситуація та, відповідно, меншим ступінь ризику виконання напруженої діяльності чи певного заходу.

Останній етап управління ризиками на підприємстві – їх мінімізація, що включає розробку методів і технологій зниження негативного впливу ризиків на проект. Ця процедура містить ідентифікацію й розподіл кожного ризику за категоріями. Ефективність розробки реагування прямо визначає, якими будуть наслідки впливу ризику на проект – позитивними чи негативними.

Усі способи зниження ризику поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносимо:

1) страхування ризику – один із найчастіше використовуваних методів зниження ризику. В умовах ринку особливу актуальність має страхування від комерційних, технічних, правових і політичних ризиків. Страхування стає не лише методом захисту господарювання від стихійних лих, але й захистом від несприятливих змін економічної кон'юнктури. Воно допомагає впорядкуванню фінансових і юридичних взаємозв'язків між різними учасниками ринкових відносин. Однією зі специфічних форм страхування фінансових ризиків є хеджування, яке дає змогу виключити або обмежити ризики фінансових операцій через несприятливі зміни курсу валют, цін на товари, послуги, відсоткових ставок тощо в майбутньому.

Існує два класи операцій хеджування, які є основою формування стратегій поведінки інвесторів на фондовому ринку:

– хеджування на підвищення або хеджування покупкою, що являє собою біржову операцію з купівлі термінових контрактів. Цей вид хеджування застосовується тоді, коли потрібно застрахуватися від імовірних підвищень цін на деякі активи в майбутньому. Воно дає змогу встановити купівельну ціну набагато раніше, ніж буде куплено товар;

– хеджування на зниження або хеджування продажів – це біржова операція, пов'язана з продажем термінового контракту на будь-який актив (товар), зі страхуванням від майбутнього падіння цін на нього;

2) страхування відповідальності – це галузь страхування, де об'єктом виступає відповідальність перед третіми юридичними або фізичними особами, котрі можуть зазнати збитків унаслідок будь-якої дії або бездіяльності страхувальника;

3) диверсифікація – це процес розподілу коштів, що інвестуються, між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою. У такому випадку, якщо в результаті непередбачених подій один вид діяльності буде збитковим, інший усе ж принесе прибуток. Це врятує підприємство від банкрутства й дасть йому змогу продовжити функціонування;

4) розподіл ризику означає, що одна сторона (трансфер), яка наражається на ризик виникнення збитків, знаходить партнера (трансфері), котрий може прийняти на себе її ризик. Існує, як мінімум, три причини, через які розподіл ризику вигідний як для сторони, яка його передає, так і для приймаючої:

- утрати, що є великими для сторони, яка передає ризик, можуть бути незначними для іншої, яка приймає на себе ризик;
- приймаюча ризик сторона може знати кращі способи та мати кращі можливості для скорочення можливих утрат, ніж та, яка передає ризик;
- приймаюча ризик сторона може перебувати в кращій позиції для скорочення втрат або контролю за господарським ризиком.

До внутрішніх способів мінімізації ризику потрібно віднести:

1) резервування засобів. На підприємстві створюються страхові запаси сировини, матеріалів і комплектуючих, резервні фонди грошових коштів, устанавлюються ніби наперед нові контакти й зв'язки;

2) лімітування – це система обмежень як зверху, так і знизу, що сприяють зменшенню ступеня ризику. Цей спосіб доволі широко застосовується:

- у банківській сфері (під час видачі кредиту);
- господарюючими суб'єктами (під час продажу товарів у кредит);
- інвесторами (під час визначення сум укладення капіталу в різні проекти);

3) забезпечення якості виготовленої продукції відповідно до вимог замовників на основі безконфліктних і довірливих відносин. Причинами ризику незадовільної якості продукції є:

- існування похибки виміральної техніки;
- незабезпечення технологічної точності обладнання;
- неякісний і недоброросовісний контроль.

Ризик непідписання контракту на довгострокову перспективу пов'язаний, зазвичай, із конкуренцією на вітчизняному й світовому ринках. Тому підприємство, намагаючись бути конкурентоспроможним у сучасній ринковій кон'юнктурі, повинно забезпечувати необхідну якість продукції та прийнятну для замовника ціну, не забуваючи при цьому своїх інтересів;

4) **бізнес-планування.** Ефективне планування дає можливість керівництву передбачити економічні коливання й пристосуватися до змін кон'юнктури ринку, знизивши в такий спосіб рівень ризику;

5) **управлінське консультування.** Світова практика розвитку бізнесу та підприємницької діяльності свідчить про широке використання інституту консультантів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Система консалтингових фірм посідає доволі вагомe місце в інфраструктурі ринкової економіки. Вітчизняні підприємства чітко усвідомлюють потребу такого консультування, за якого консультант здійснює не лише локальне виправлення «вузьких» проблем, а й, поглиблено вивчаючи специфіку клієнтської організації, займається комплексним питанням стратегічного розвитку цього підприємства [3, 4].

У реальних господарських ситуаціях, в умовах дії великої кількості чинників ризику, можуть використовуватися різноманітні способи зниження кінцевого рівня ризику, який впливає на ті чи інші сторони діяльності підприємства. Тому їх правильний вибір відіграє важливу роль у системі управління ризиком.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, комплексний підхід до управління ризиком дає змогу підприємцю ефективніше використовувати ресурси та розподіляти відповідальність, покращувати результати роботи фірми й забезпечувати її безпеку від дії ризику.

Джерела та література

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Горова К. О. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : конспект лекцій / К. О. Горова. – Х. : [б. в.], 2011. – 82 с.
3. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. / Л. І. Донець. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 312 с.
4. Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади : навч. посіб. / О. В. Коваленко. – Львів : Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. – 400 с.

Вольнец Ирина. Организация риск-менеджмента на предприятии. В статье исследуется организация риск-менеджмента на предприятии. Дается определение понятий «экономический риск» и «риск-менеджмент», приводятся принципы эффективной системы риск-менеджмента.

Представлены и описаны этапы процесса управления, а именно: идентификация рисков; качественная оценка рисков; количественная оценка; планирование реагирования на риски, мониторинг и контроль рисков.

Приведены основные показатели количественной оценки рисков: математическое ожидание, среднее отклонение, дисперсия, коэффициент вариации.

Охарактеризованы основные способы минимизации рисков на предприятии: страхование риска, хеджирование, страхование ответственности, диверсификация, распределение риска, резервирование средств, лимитирование, качества произведенной продукции, бизнес-планирование, управленческое консультирование.

Ключевые слова: экономический риск, риск-менеджмент, математическое ожидание, среднее отклонение, дисперсия, коэффициент вариации, минимизация рисков.

Volynets Irina. The Organization of Risk Management at the Enterprise. This article presents the research of risk management in the enterprise. Posted definition of «economic risk» and «risk management» are principles of effective risk management system.

There are presented and described the stages of the management process, namely: identification of risks; qualitative risk assessment; quantitative assessment; planning responses to the risks and monitor and control risks.

The basic indicators of quantitative risk assessment are described: expectation, standard deviation, variance, coefficient of variation.

Main ways to minimize risks in the enterprise are characterized in the article: security risk hedging liability insurance, diversification, risk sharing, backup tools, limitation, quality of manufactured products, business planning, management consulting.

Key words: economic risk, risk management, mathematics expectation, standard deviations, variance, coefficient of variation, risks minimization.

Любов Ліпич – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки і менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Олександр Товстенюк – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Ірина Білик – аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Моніторинг стану та перспектив розвитку ринку молока й молочних продуктів України

У статті наведено результати моніторингу стану та тенденції розвитку вітчизняного ринку молока й молочної продукції. Здійснено огляд актуальних проблем та особливостей функціонування молокопереробного комплексу України, проаналізовано динаміку попиту й пропозиції на основні види молочної продукції. Окреслено можливості та напрями регулювання вітчизняного ринку молока. Сформульовано першочергові організаційно-економічні заходи, спрямовані на розширення експортного потенціалу українських молокопереробних підприємств.

Ключові слова: моніторинг ринку, ринок молока й молочної продукції, попит, пропозиція, молокопереробний комплекс, експортний потенціал.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сьогодні молокопереробний комплекс України переживає чи не найглибшу кризу за останні 20 років. Виробництво молока перебуває на межі збитковості вже другий рік поспіль. Якщо не вжити відповідних заходів, то така тенденція призведе до нищівного стану як у молочному скотарстві, так і в молокопереробній промисловості, відродити які буде вкрай важко.

Молочна галузь належить до провідних у харчовій і переробній галузях промисловості України й відіграє важливу роль в економіці держави та забезпеченні населення продуктами харчування першої необхідності. Молокопереробний комплекс виконує низку важливих функцій: забезпечує суспільство незамінними продуктами харчування; безперервно поповнює обігові кошти товаровиробників, бюджет країни, постачає сировину для інших сфер виробництва та, як результат, формує привабливий за обсягами ринок. Це пов'язано з тим, що молочна продукція займає важливе місце в споживанні: частка витрат на молочні продукти становить у середньому у світі 15 % від загальних витрат на харчування.

Український ринок молочної продукції має реальні можливості стати досить прибутковим бізнесом і потужним експортером молокопродуктів на світовий та, зокрема, європейський ринки. Україна має всі необхідні кліматичні, географічні, територіальні умови для виробництва молока, на відміну від інших країн світу. За таких умов ринок молока та молочної продукції настійно потребує підвищеної уваги до себе як учених, так і практиків, потребує безперервного моніторингу його кон'юнктури, виявлення проблем, обґрунтування основних напрямів розвитку, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Значну увагу дослідженням ринку молока та молочної продукції приділили у своїх працях такі відомі вчені, як Н. С. Белінська, П. С. Березівський, С. В. Васильчак, А. М. Лисенко, П. Т. Саблук, О. В. Шубровська, Т. В. Сокольська, Т. С. Андрійчук, Н. Я. Слободян. Зокрема, проблеми механізму впровадження інноваційних технологій на підприємствах молочної промисловості розкривають у своїх роботах Т. В. Божидарник і Ю. Г. Левченко. Теоретичні аспекти функціонування й розвитку підприємств, орієнтованих на експорт, розглянуто в працях українських економістів О. Є. Кузьміна, І. О. Тивончука, Т. С. Івашківа, а також таких зарубіжних учених, як Ф. Котлер, К. Роуз, М. Портер та ін. Проте, незважаючи на наявність значної кількості наукових розвідок із цієї проблематики, ще залишаються малодослідженими окремі аспекти сучасного функціонування ринку молока й молочних продуктів, які мають важливе науково-теоретичне значення та практичну цінність.

Мета й завдання дослідження. Мета статті – з'ясування поточного стану, тенденцій і векторів розвитку ринку молока та молокопродуктів в Україні й обґрунтування можливих способів виходу з кризи й підвищення ефективності його функціонування.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Моніторинг ринку молока та молочної продукції є багатовекторним завданням, оскільки потрібно враховувати

особливості й характеристики як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ. Спостереження, дослідження та аналізу потребують рівень попиту й пропозиції, ринкової активності, ціни, обсягу продажу, динаміка виробництва й споживання, а також відносини з партнерами, дії конкурентів, зміна нормативно-правової бази тощо.

У створенні та розвитку ринку молока й молочних продуктів важливим чинником виступає формування попиту, який визначається рівнем споживання цього виду продукції. І хоча споживання молока та молочних продуктів в Україні на душу населення, згідно з даними Державної служби статистики, за 2014 р. децю зросло (на 1,9 кг на одну особу, або на 0,9 %), порівняно з 2013 р., і складає в середньому по країні 222,8 кг за рік, це значно менше від раціональної науково обгрунтованої річної норми споживання в розмірі 350–380 кг і становить лише 58,6 % від норми (див. табл. 1) [1]. Відстають українці в споживанні молочних продуктів і від європейських традицій (для порівняння: сьогодні Франція та Скандинавські країни споживають понад 590 кг молока на людину в рік, Прибалтійські – більше 300 кг).

Таблиця 1

Споживання молока та молочних продуктів (на одну особу за рік, кг)

№ з/п	Країна, область	Рік						
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Україна	199,1	225,6	206,4	204,9	214,9	220,9	222,8
2	Автономна Республіка Крим	141,6	161,4	181,0	179,2	185,6	187,7	...
3	Вінницька	195,3	232,9	216,0	210,7	218,9	218,9	216,7
4	Волинська	264,4	268,8	240,1	240,9	242,1	242,1	235,0
5	Дніпропетровська	167,1	193,7	178,9	170,6	190,4	200,5	205,5
6	Донецька	157,3	196,1	178,2	182,7	200,5	207,1	200,1
7	Житомирська	260,3	282,9	243,1	233,1	237,5	240,9	235,4
8	Закарпатська	242,4	259,4	236,6	242,4	244,8	253,2	247,7
9	Запорізька	163,8	189,3	176,5	178,0	185,1	190,1	194,6
10	Івано-Франківська	295,0	302,7	264,7	260,1	259,9	269,8	260,9
11	Київська	201,5	208,5	196,3	199,9	215,5	231,2	226,3
12	Кіровоградська	209,4	228,3	202,9	192,7	200,0	208,5	208,5
13	Луганська	121,9	168,7	173,6	175,2	185,9	196,0	190,6
14	Львівська	264,8	258,3	210,5	207,6	226,1	238,7	247,4
15	Миколаївська	190,4	244,0	219,7	212,2	230,2	227,2	227,2
16	Одеська	164,0	213,9	185,0	180,0	185,4	192,0	205,5
17	Полтавська	221,0	246,5	219,7	222,5	230,9	240,5	235,8
18	Рівненська	239,4	271,5	246,5	239,0	239,0	232,4	222,2
19	Сумська	217,1	221,2	216,1	210,7	209,4	212,8	217,1
20	Тернопільська	288,2	278,1	237,2	234,6	246,4	241,8	236,3
21	Харківська	168,7	217,6	216,8	217,7	227,7	229,5	237,2
22	Херсонська	200,8	216,6	186,5	184,6	196,2	199,6	211,0
23	Хмельницька	268,6	282,9	242,1	242,1	240,6	249,2	244,3
24	Черкаська	216,3	248,4	221,2	218,1	233,9	231,8	237,6
25	Чернівецька	254,8	263,0	242,2	243,9	243,9	241,5	249,6
26	Чернігівська	280,4	280,5	251,7	241,5	239,1	241,0	243,6

Джерело. На основі звітності Державної служби статистики України [1].

Результати проведеного аналізу обсягів споживання молока в цілому по Україні та в розрізі областей свідчать, що в Західному регіоні України обсяги споживання молока й молочних продуктів більші, ніж в інших областях та в цілому по країні (див. табл. 1). На нашу думку, регіональні особливості споживання молока зумовлені певними економічними, демографічними й маркетинговими факторами. Найбільш вагомими економічними чинниками, а саме: купівельна спроможність, що визначається рівнем доходу населення регіону та ціною реалізації продукції. Демографічні фактори охоплюють чисельність і співвідношення міського й сільського населення, його вік, звички, смаки, традиції та вподобання. Маркетингові фактори стосуються насамперед стану пропонованого продукту. Це, передусім, якість продукції, її споживчі властивості, призначення й способи використання.

Щодо ринкової пропозиції молока та молочної продукції, то, за даними Держкомстату України, обсяги виробництва молочної продукції протягом 2014–2015 рр. скоротилися стосовно всіх позицій (див. табл. 2) [1]. Так, якщо у 2014 р. виробляли 1117,0 тис. т молока, то станом на кінець 2015 р. обсяг виробленого молока всіма категоріями господарств становив 965,6 тис. т. Крім того, за прогнозом Міжнародної продовольчої організації ФАО, через низьку споживчу спроможність внутрішнього ринку та недостатні обсяги експорту, цього року в сезон «високого молока» на ринку утвориться надлишок молока (500 тис. т). За таких умов обсяги переробки молока до кінця року знизяться на 8 %, його надходження на переробку від господарств населення зменшиться на 20–22 %, знизиться виробництво сирів на 13 %, масла – на 9 %, сухого молока – на 7 % і продукції з незбираного молока – на 5 %. Усе це супроводжуватиметься падінням експорту всіх видів молочних продуктів на 400 тис. т у молочному еквіваленті [2]. Як зауважують в Асоціації виробників молока, якщо не вжити заходів, то така тенденція призведе до нищівного стану як у молочному скотарстві, так і в молокопереробній промисловості, відродити які буде вкрай важко. Запобігти цьому може зростання на українському ринку закупівельної ціни на сире молоко [3].

В Україні існує сезонність виробництва молока-сировини: у літні місяці його практично удвічі більше, ніж у зимовий період. Якщо зафіксувати ціни на молоко, особливо в літній період, коли воно переробляється на сухе молоко, вершкове масло й сир, то його просто не купуватимуть.

Таблиця 2

**Динаміка виробництва основних видів молочної продукції
за період 2011–2015 рр., тис. т**

№ з/п	Найменування продукції*	Рік					Динаміка	
		2011	2012	2013	2014	2015	до 2011 р., %	до 2014 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване, гомогенізоване, топлене, пептизоване)	894,0	912,0	972,0	1117,0	965,6	8,0	-13,6
2	Масло вершкове	76,7	88,6	94,3	114,0	100,9	17,1	-11,5
3	Сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий, уключаючи сир із молочної сироватки та кисломолочний)	76,5	79,0	83,7	74,7	67,0	-12,4	-10,3
4	Сири жирні	178,0	168,0	165,0	130,0	122,6	-31,1	-5,7
5	Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко й вершки	474,0	489,0	522,0	473,0	426,1	-9,9	-9,9

* Статистична інформація щодо обсягу виробництва промислової продукції розробляється за кодами НПП.

Джерело. Розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України [1].

Проведений аналіз балансу попиту та пропозиції на ринку молока та молокопродуктів (табл. 3) свідчить, що ємність внутрішнього продовольчого ринку за останні три роки звузилася, насамперед, унаслідок значного зниження купівельної спроможності населення країни, а також зменшення географічних розмірів ринку через фактичну втрату контролю над частиною території країни.

Очікувано, що пропозиція на внутрішньому ринку перевищує платоспроможний попит на молоко й молочну продукцію, тобто простежено факт перенасиченості внутрішнього ринку. Вагомим стримувальним фактором тут є високий рівень роздрібних цін на молочну продукцію, що висуває на перший план проблему ціноутворення як одну з центральних у маркетинговій діяльності кожного суб'єкта ринку та формуванні попиту й пропозиції.

Таблиця 3

Баланс попиту та пропозиції молока й молокопродуктів*
(у перерахунку на молоко, тис. т)

№ з/п	Показник	Рік				Динаміка у % 2015 р. до 2014 р.	Прогноз на 2016 р. (очікуване)
		2013	2014	2015	січень-квітень 2016		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Попит на продукцію	12 042	11 614	10 759	2929	-7,4	10 550
1	Внутрішнього ринку – усього	11 275	11 038	10 114	2842	-8,4	10 250
2	у тому числі:					-7,3	
3	фонд споживання	10 005	9668	8964	2292	-7,3	9 050
4	інше споживання	1270	1370	1150	550	-16,1	1 200
5	Зовнішнього ринку (експорт)	767	504	482	87	-4,4	300
6	у ВЕЗ «Крим»	0	0	163	0	100	0
7	Пропозиція продукції	12 042	11 614	10 759	2929	-7,4	10 550
8	Внутрішнього ринку – усього	11 501	11 277	10 682	2892	-5,3	10 490
9	у тому числі:						
10	власне виробництво	11 501	11 277	10 682	2892	-5,3	10 490
11	зміна запасів	0	0	0	0	0	0
12	Зовнішнього ринку (імпорт)	541	337	77	37	-77,2	60
13	із ВЕЗ «Крим»	0	0	0	0	0	0
14	Споживання на особу, кг за рік	220,9	222,8	209,4	x	-5,9	211,9

* Джерело. Розроблено за даними сайту milkUa.info [2].

Важливий аспект аналізу стану та перспектив розвитку ринку – визначення його експортно-імпортного потенціалу. Згідно зі статистичними даними, протягом 2011–2015 рр. обсяги експорту Україною молочних продуктів мають тенденцію до скорочення. Так, у 2015 р. обсяг експорту, порівняно з 2014 р., скоротився на 45,1 % і склав 177645,9 тис. дол. США (див. табл. 4). Найбільше експортувалося згущеного молока та вершків із додаванням цурку – 89300,8 тис. дол. США (50,3 %), сирів – 34936,0 тис. дол. США (19,7 %), масла вершкового – 29945,3 тис. дол. США (16,9 %). Частка інших видів молочної

продукції в загальних обсягах експорту є такою: сироватка – 8,7 % (на суму 15510,7 тис. дол. США), молоко та вершки незгущені – 2,6 % (на суму 4619,1 тис. дол. США), маслянка, йогурти, кефір й інші ферментовані молочні продукти – 1,9 % (на суму 3334,0 тис. грн) [1].

Таблиця 4

Обсяги експорту основних видів молочної продукції
за період 2011–2015 рр., тис. дол. США

№ з/п	Найменування*	Рік					Динаміка
		2011	2012	2013	2014	2015	% 2015 до 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1	40 1000 000 – молоко й вершки, незгущені та без додавання цукру чи інших підсолоджувальних речовин						
2	Усього, у тому числі:	9124,1	4550,2	5583,5	4723,3	4619,1	-2,2
3	Країни СНД	8691,8	3665,0	4704,9	3738,5	2811,5	-24,8
4	Інші країни світу	432,3	885,1	878,5	984,8	1807,6	83,6
5	40 2000 000 – молоко й вершки, згущені та з додаванням цукру чи інших підсолоджувальних речовин						
6	Усього, у тому числі:	95105,6	101436,7	75854,8	121074,4	89300,8	-26,2
7	Країни СНД	59255,0	73048,9	59454,0	69159,8	36518,1	-47,2
8	Інші країни світу	35850,6	28387,8	16400,8	51914,6	52782,8	1,7
9	40 3000 000 – маслянка, коагульовані молоко та вершки, йогурт, кефір й інші ферментовані або сквашені (бактеріальними заквасками) молоко та вершки, згущені або незгущені, із додаванням або без додавання цукру чи інших підсолоджувальних речовин, ароматизовані						
10	Усього, у тому числі:	8630,2	4475,1	4895,6	3973,6	3334,0	-16,1
11	Країни СНД	8470,3	4181,7	3862,4	3244,0	2622,9	-19,1
12	Інші країни світу	159,9	293,4	1033,2	729,7	711,1	-2,5
13	40 4000 000 – молочна сироватка, згущена або незгущена, із додаванням чи без додавання цукру або інших підсолоджувальних речовин; продукти, що складаються з натуральних компонентів молока, із додаванням чи без додавання цукру або інших підсолоджувальних речовин						
14	Усього, у тому числі:	25680,4	24942,0	44191,7	26601,3	15510,7	-41,7
15	Країни СНД	8668,6	8903,9	34460,5	16980,0	3354,3	-80,2
16	Інші країни світу	17011,8	16038,1	9731,3	9621,3	12156,4	26,3
17	40 5000 000 – масло вершкове та інші жири, вироблені з молока; молочні пасти						
18	Усього, у тому числі:	9692,4	2887,1	22203,7	47354,7	29945,3	-36,8
19	Країни СНД	9618,1	2758,6	21705,7	43503,0	12384,2	-71,5
20	Інші країни світу	74,4	128,5	498,0	3851,7	17561,1	355,9

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8
21	40 6000 000 – сири всіх видів і кисломолочний сир						
22	Усього, у тому числі:	445042,1	358447,1	362280,3	120069,7	34936,0	-70,9
23	Країни СНД	442437,8	357185,1	360861,0	118668,0	32530,2	-72,6
27	Інші країни світу	2604,3	1262,0	1419,3	1401,7	2405,8	71,6
24	Загальний обсяг експорту молочної продукції						
25	Усього, у тому числі:	593274,8	496738,2	515009,6	323797,0	177645,9	-45,1
26	Країни СНД	537141,5	449743,3	485048,5	255293,3	90221,2	-64,7
27	Інші країни світу	56133,3	46994,9	29961,1	68503,7	87424,7	27,6

* Статистична інформація щодо обсягів експорту товарів подано за кодами УКТЗЕД.

Джерело. Розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України [1].

Основними експортерами вітчизняної молочної продукції у 2015 р. були Молдова, Грузія, Казахстан, Туркменистан, Азербайджан, Вірменія, Узбекистан, Російська Федерація, Лівія, Ізраїль, Єгипет, Алжир, Нігерія, Мексика.

У нашу країну імпортують переважно окремі види десертно-йогуртової продукції та високоякісних сирів. Основні постачальники продукції на вітчизняний ринок – Польща, Білорусь, Франція та Німеччина [1].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Молочний бізнес України переживає дуже важливий період у своєму розвитку. Зараз відбуваються якісні внутрішні зміни. Тому дуже важливо не втратити цю можливість та раз і назавжди створити конкурентоспроможний системний бізнес.

Для успішного розвитку молочної індустрії в Україні не вистачає адекватної й стабільної державної підтримки. Сьогодні молокопереробний комплекс України переживає чи не найглибшу кризу за останні 20 років. Виробництво молока перебуває на межі збитковості вже другий рік поспіль. Станом на сьогодні закупівельна ціна сирого молока гатунку екстра на ринку становить 18 євроцентів при собівартості виробництва в найефективніших господарствах 20 євроцентів [2]. В Асоціації виробників молока зауважують: якщо не вжити заходів, то така тенденція призведе до нищівного стану як у молочному скотарстві, так і в молокопереробній промисловості, відродити які буде вкрай важко (дійне поголів'я за минулий рік скоротилося на 8 %, а виробництво молока – на 4 %) [3]. Запобігти цьому може зростання на українському ринку закупівельної ціни на сире молоко. Оскільки на світовому ринку такої тенденції найближчим часом не прогнозується [2], то врятувати ситуацію можуть інтервенційні закупівлі з боку держави.

Сьогодні в Україні відбувається відмирання неефективних підприємств із переробки молока та виробництва молочної продукції, що можна пояснити чотирма основними причинами: по-перше, дуже низькими світовими цінами на молокопродукти; по-друге, закриттям для українських постачальників доступу на ринок Росії, який був основним протягом багатьох років; по-третє, непристосованістю молочного бізнесу країни виробляти та експортувати молочні продукти, що мали б попит поза межами СНД; а також зниженням купівельної спроможності населення й розмірів ринку через фактичну втрату контролю над частиною території країни. У таких умовах отримувати прибуток і розвиватися можуть лише потужні підприємства, що мають ефективну організацію всіх виробничих процесів – від заготівлі молока до реалізації готової молочної продукції.

Протягом 2015 р. Україна відкрила для себе кілька нових ринків, дозволи на експорт у Китай, Казахстан та країни ЄС отримали численні компанії, це деякою мірою компенсувало втрату російського ринку [4]. Звичайно, швидко й у повному обсязі замінити російський ринок дуже складно за такими параметрами, як рівень прибутковості поставок та обсяг експорту продукції. На жаль, вітчизняний молокопереробний комплекс був повністю налаштований на цей ринок, а після його закриття українські

переробники зрозуміли, що така модель більше ніде не працює, тому потрібно дуже багато чого змінити, щоб цей бізнес став конкурентоспроможним у міжнародному масштабі, поза межами СНД. Насамперед потрібно змінювати ментальність власників підприємств і керівництва, що найскладніше. Звичайно, серед переробників України існують міжнародні компанії, які працюють досить ефективно, й українські компанії, менеджмент яких забезпечує повноцінне завантаження і виробничих потужностей, і прибуткову діяльність, завдяки прогресивній стратегії роботи на ринку. Підприємства, які мають проблеми (а таких зараз більшість) насамперед, на наше переконання, потерпають через роботу на старій основі продуктів, знань, персоналу, без адаптації до сучасних реалій.

Зараз одне з головних завдань виробників і переробників молока – налагодження активної співпраці як між собою, так і з потенційними споживачами. Мається на увазі активізація діалогу вітчизняних молочних компаній, що виробляють якісну продукцію, із потенційними споживачами в напрямі просування її позитивного іміджу, для створення системного експорту. Не менш важливий і внутрішній діалог. Наприклад, є великий контракт на поставку сухого молока, який занадто об'ємний для окремої компанії. Тому підприємствам потрібно створити консорціум під цей контракт, розділивши таким чином ризики й прибутки. Українським підприємствам-переробникам молока потрібно створити потужні наскрізні, добре організовані та мотивовані українські й транснаціональні продовольчі компанії, організовані по горизонталі та вертикалі. А такі організації, як, наприклад, Асоціації виробників молока, повинні активно працювати в напрямі стимулювання експорту української продукції (організовані торговельні місії в інші країни, дослідження нових ринків, організація круглих столів, розробка й реалізація програм інформування імпортерів про вітчизняну продукцію).

Лише за умови спільних зусиль держави, виробників та переробників молока український ринок молочної продукції має реальні можливості стати досить прибутковим бізнесом і потужним експортером молокопродуктів вітчизняного виробництва на європейські ринки й ринки інших країн світу.

Джерела та література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.07.16).
2. Інформаційно-аналітичний портал Міжнародної продовольчої та сільськогосподарської організації ФАО [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.fao.org/home/tu> (дата звернення: 03.07.16).
3. Інформаційно-аналітичний портал про молоко і молочне скотарство [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://milkua.info/uk> (дата звернення: 02.07.16).
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua> (дата звернення: 25.06.16).

Липыч Любовь, Товстенюк Александр, Билык Ирина. Мониторинг состояния и перспектив развития рынка молока и молочных продуктов Украины. В статье приведены результаты мониторинга состояния и тенденции развития отечественного рынка молока и молочной продукции. Осуществлен обзор актуальных проблем и особенностей функционирования молокоперерабатывающего комплекса Украины. Проведена оценка объемов потребления молока и молочных продуктов в целом по стране и в разрезе областей. Осуществлен анализ баланса и динамики спроса и предложения на основные виды молочной продукции, оценена емкость внутреннего и внешнего рынков. Определены факторы, влияющие на объемы потребления, на спрос и предложение на рынке молока и молочных продуктов. Исследована динамика производства молока и молочной продукции в разрезе основных ее видов. Проанализирована динамика объемов экспорта основных видов молочной продукции за последние годы. Определены возможности и направления регулирования отечественного рынка молока. Сформулированы первоочередные организационно-экономические меры, направленные на расширение экспортного потенциала украинских молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: мониторинг рынка, рынок молока и молочной продукции, спрос, предложение, молокоперерабатывающий комплекс, экспортный потенциал.

Lipych Liubov, Tovsteniuk Oleksandr, BilykIryna. Monitoring the Status and Prospects of the Market in Milk and Milk Products Ukraine. Monitoring of the conditions and development trends of the milk and dairy products market in Ukraine. The results of monitoring of conditions and development trends of milk and dairy products market in Ukraine are represented in the article. Here is done the overview of actual issues of the Ukrainian dairy industry functioning. Author has conducted the estimation of the volume of milk and milk products consumption in the whole country and by regions. The analysis of the balance and the dynamics of supply and demand on the main types of dairy products and the estimating of the domestic and foreign markets capacity are done. Author has determined the factors affecting on the volume of consumption,

demand and supply in the milk and dairy products market. Dynamic of milk and dairy products production in terms of its basic types is explored. Here is also conducted the dynamic of exports of the main dairy products types in recent years. The possibilities and directions of domestic milk market regulation are defined. Author has formulated priority organizational and economic measures for enhancing of Ukrainian milk enterprises export potential.

Key words: market monitoring, milk and dairy products market, demand, supply, dairy complex, export potential.

УДК 338.434:335.73

Оксана Клебан – викладач Вишнянського коледжу Львівського національного аграрного університету;

Галина Дашкович – викладач Вишнянського коледжу Львівського національного аграрного університету

Актуальні проблеми розвитку та інвестиційне середовище в сільськогосподарських кооперативах

Розглянуто головні проблеми ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Визначено основні цілі й завдання сільськогосподарського виробничого кооперативу. Здійснено аналіз динаміки розвитку сільськогосподарських кооперативів за останні шість років у розрізі регіонів України, а також за напрямками їхньої діяльності.

Установлено основні чинники та передумови для ефективної підприємницької діяльності, які полягають у застосуванні кооперативної форми ведення господарства.

Ключові слова: сільськогосподарські кооперативи, економічна ефективність, інвестиційне забезпечення.

Постановка наукової проблеми та її значення. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств у довгостроковій перспективі та забезпечення високих темпів її розвитку й підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем інвестиційної активності та масштабами інвестиційного забезпечення. Активна інвестиційна діяльність підприємства завжди є свідченням динамічного розвитку підприємництва й впливає на підвищення його соціальної та економічної ефективності.

Брак інвестиційних ресурсів – чинник, який стримує розвиток багатьох сфер економічної діяльності. Аграрний сектор як основа агропромислового комплексу має певні специфічні особливості, що обумовлює особливий характер відтворення основних засобів і фінансування інвестиційної діяльності агропідприємств. Сільське господарство відстає від інших галузей національної економіки за рівнем фондоозброєності праці, характеризується високим моральним та фізичним зносом засобів виробництва, що викликає потребу в значних довгострокових вкладеннях і відповідному кредитно-інвестиційному забезпеченні. Одне з рішень щодо забезпечення агропідприємств матеріально-технічними засобами, у т. ч. сільськогосподарською технікою, – те, що формування інвестицій для сільськогосподарських підприємств може дати кооперація [8, с. 11].

Аналіз досліджень цієї проблеми. Дослідження різних аспектів інвестиційного розвитку та інвестиційної діяльності підприємства відображені в працях багатьох зарубіжних учених. Проблеми, пов'язані з розвитком аграрного сектору України, широко розкрито в аграрній економічній літературі. Вивченням цих питань у сучасних ринкових умовах активно займаються відомі українські науковці В. Г. Андрійчук, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак та ін. Питання залучення й використання інвестицій у діяльності кооперативів активно досліджували такі вчені-економісти, як В. В. Зіновчук, В. С. Марцин, А. О. Пантелеймоненко, У. Шарп та ін. У їхніх публікаціях багато уваги приділено висвітленню тенденцій зміни кон'юнктури на зовнішньому й внутрішньому ринках зерна, аналізу ефективності та пошуку способів удосконалення його виробництва.

Варто зазначити, що в роботах вітчизняних і закордонних учених стосовно дослідження інвестицій не досягнуто єдності думок щодо тлумачення поняття «інвестиційна діяльність». Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає останню як «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [1]. А. Череп та І. Рурка вважають інвестиційну діяльність важливою складовою частиною міжнародного руху капіталу, що спроможна забезпечити міграцію капіталу з однієї країни в іншу, а також прискорювати її в одних сферах світового господарства та

вповільнювати в інших. У. Шарп визначає процес «інвестування» як момент «розлучення з грошима сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому» [9, с. 47]. Причому потрібно зазначити, що в значенні «інвестування» здебільшого вказували мету інвестиційної діяльності, що, зазвичай, передбачає збільшення прибутку, обсягів виробництва, продажу, будівництва, сприяння науково-технічному прогресу. Реалізація інвестиційної діяльності потребує наявності фінансових ресурсів, які ще називають «інвестиційними».

Мета й завдання статті. Основні завдання статті – дослідження інвестиційної діяльності в сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативах України; вивчення загальних тенденцій розвитку кооперативів; факторів, що впливають на їх прибутковість, а також аналітичні дослідження ефективності запровадження кооперативної моделі господарювання в аграрному комплексі України.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Основним нормативним актом, яким визначаються умови створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів, є Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17 липня 1997 р. Сільськогосподарські кооперативи – юридичні особи, які утворюються фізичними та юридичними особами на підставі їхнього вільного волевиявлення. Вони формуються на засадах членства, об'єднання пайових внесків для проведення спільної сільськогосподарської виробничої діяльності й обслуговування переважно членів кооперативу [2].

Сільськогосподарські кооперативи залежно від завдань і характеру їхньої діяльності поділяються на виробничі та обслуговуючі. Сільськогосподарський виробничий кооператив – це підприємство, створене для спільного виробництва сільськогосподарської продукції, а також продукції рибного й лісового господарства. Мета його господарювання – отримання доходу. Примітно, що члени такого кооперативу виступають водночас його працівниками, тобто майнові, управлінські й трудові відносини в ньому тісно пов'язані. Членство особи у виробничому кооперативі припиняється разом із припиненням трудової участі в його діяльності. Як свідчить досвід, якщо працівники підприємства є водночас його власниками, то ефективність системи управління такого підприємства надто низька. Наприклад, у виробничому кооперативі неможливо здійснити скорочення чисельності працівників, оскільки це автоматично означатиме необхідність виключення з його членів.

Створення виробничого кооперативу виправдане, якщо він складається лише з кількох осіб. В іншому випадку суттєвої відмінності від КСП такий кооператив не матиме. Тому заснування в процесі реструктуризації КСП виробничих кооперативів з великою кількістю членів не дасть бажаного ефекту [3, с. 14].

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив — це підприємство, яке створюється для обслуговування переважно членів кооперативу на засадах взаємодопомоги й економічної співпраці. Основна мета його заснування – обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва своїми членами, надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва, рибництва. Залежно від виду діяльності обслуговуючий кооператив може бути переробним, заготівельно-збутовим, постачальницьким, сервісним, тваринницьким, садівничим, городницьким, кооперативом із ремонту й спільного використання транспорту, сільськогосподарської, меліоративної техніки, кооператив спільної хімізації сільськогосподарського виробництва, зберігання сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив тощо. На відміну від виробничих кооперативів, обслуговуючі не ставлять за мету своєї діяльності отримання прибутку. Їхня специфіка полягає в тому, що члени таких кооперативів є водночас клієнтами й власниками (членами), оскільки кооператив обслуговує його ж власників. Участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу обов'язкова [5, с. 114].

Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів може допомогти сільськогосподарським товаровиробникам ефективно обслуговувати їхнє основне виробництво, заощаджуючи при цьому кошти.

За останні чотири роки кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у країні зросла на 389 одиниць.

За оперативними даними головного управління агропромислового розвитку облдержадміністрацій, станом на 1 січня 2016 р. в Україні нараховувалося 885 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Протягом минулого року кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів збільшилася на 111.

Найбільше кооперативів було в Житомирській (105), Вінницькій (84), Івано-Франківській (71) областях та АРК Крим (66).

Найменша кількість таких кооперативів – у Донецькій (10) і Хмельницькій (11) областях [10].

Таблиця 1

Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

№ з/п	Регіон	Станом на 01.01. 2011 р.	Станом на 01.01. 2012 р.	Станом на 01.01. 2013 р.	Станом на 01.01. 2014 р.	Станом на 01.01. 2015 р.	Станом на 01.01. 2016 р.
1	АР Крим	40	45	54	63	66	76
2	Вінницька	71	76	83	87	84	86
3	Волинська	34	27	17	15	35	37
4	Дніпропетровська	2	23	28	32	34	31
5	Донецька	16	5	6	9	10	13
6	Житомирська	93	97	95	96	105	104
7	Закарпатська	7	12	13	13	13	13
8	Запорізька	17	14	12	12	16	22
9	Івано-Франківська	20	30	36	65	71	94
10	Київська	14	19	21	19	37	56
11	Кіровоградська	8	21	21	25	26	29
12	Луганська	1	16	16	18	21	22
13	Львівська	38	35	24	39	42	52
14	Миколаївська	4	8	9	9	13	16
15	Одеська	6	41	34	41	44	41
16	Полтавська	6	16	13	18	35	37
17	Рівненська	8	12	34	38	38	40
18	Сумська	18	40	41	39	38	41
19	Тернопільська	3	5	6	6	18	20
20	Харківська	3	14	14	12	15	16
21	Херсонська	13	36	25	28	32	41
22	Хмельницька	51	12	11	12	11	13
23	Черкаська	9	20	31	54	55	65
24	Чернівецька	6	11	11	14	14	27
	РАЗОМ	496	645	583	774	885	1017

*Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 2

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) станом на 1 січня 2016 р.

Напрямок діяльності СОК	Кількість СОК, одиниць		за видами діяльності, одиниць									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі
З обробітку землі та збирання врожаю	246	147	9	7	14	11	4	3	39	24	180	102
Молочарські	288	179	9	2	159	94	4	3	14	5	102	75
М'ясні	30	16	3	0	9	5	0	0	6	3	12	8
Плодоовочеві	102	66	2	0	43	23	8	5	10	5	39	33
Зернові	47	34	7	5	12	5	1	1	3	1	24	22
Інші	309	171	11	8	27	17	6	2	108	76	157	68
УСЬОГО:	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308

*Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Із загальної кількості реально виконують господарську діяльність 626 кооперативів з обробітку землі та збирання врожаю – 118, молочарських – 200, м'ясних – 20, плодоовочевих – 56, зернових – 31 й із надання інших послуг – 201.

Цим кооперативам, які об'єднали 24.4 тис. осіб, протягом 2015 р. сплачено податків та зборів на суму понад 5 млн грн, надано послуг на суму понад 47 млн грн, реалізовано понад 23 тис. т молока, 88 тис. т зерна, 19,2 тис. т плодоовочевої продукції [10].

Попри непогані показники щодо збільшення загальної кількості кооперативних одиниць, сільськогосподарські виробничі кооперативи мають нижчий рівень економічної ефективності інвестицій, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами. Однак динаміка показників економічної ефективності в них краща.

Серед причин поглиблення проблем розвитку сільського господарства – недостатнє бюджетне фінансування, нерозвинена інфраструктура аграрного ринку. Вирішення цього питання можливе за умови підтримки розвитку мережі кооперативів на обласних і районних рівнях, а також залучаючи інвестиції, що дасть змогу покращити рівень якості та асортимент продукції місцевого виробництва, сприятиме активному розвитку сільських територій та підвищенню рівня і якості життя сільського населення в цілому [6, с. 84–92].

Основні форми виконання інвестиційної діяльності в аграрній кооперації – державна підтримка й самофінансування. Форми державної підтримки – здешевлення кредитів за рахунок бюджетних коштів, фінансування частини вартості сільськогосподарської техніки, придбаній кооперативом, передача обладнання аграріям на умовах фінансового лізингу. Потрібно зазначити, що найбільш часто застосовуваною формою державної підтримки є фінансовий лізинг.

До джерел формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарського підприємства належать власні ресурси, державна підтримка, іноземні інвестиції, позичені кошти тощо [4, с. 151–157].

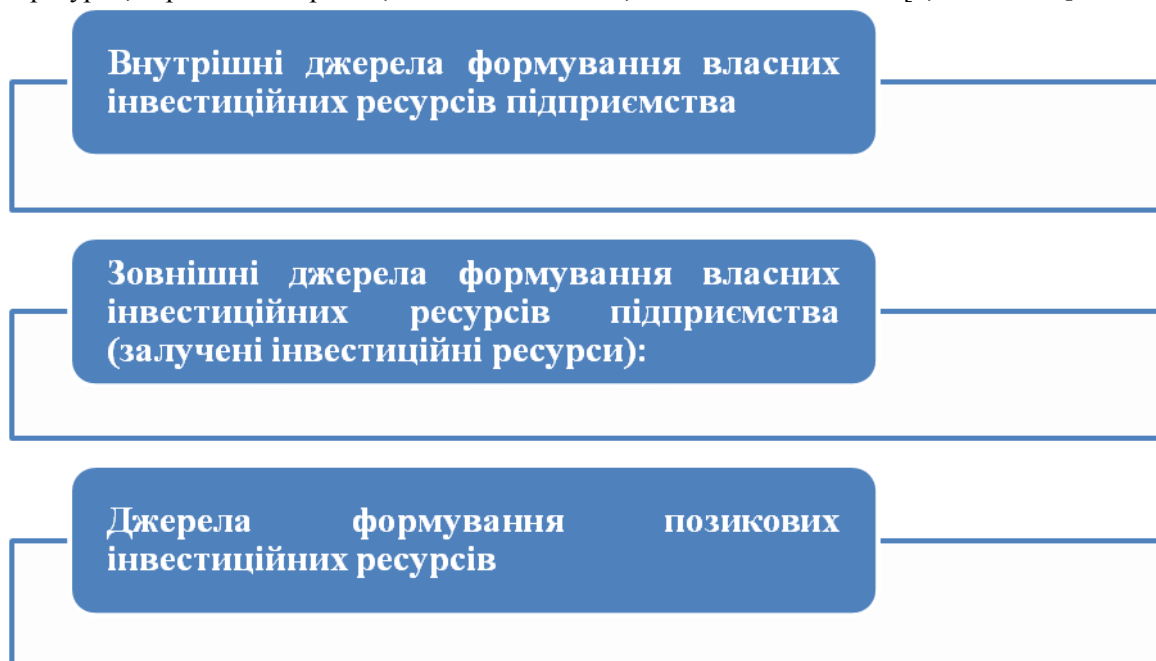


Рис. 1. Основні складники формування інвестиційних ресурсів

До основних форм формування інвестиційних ресурсів відносять:

- внутрішні джерела формування власних інвестиційних ресурсів підприємства:
 - реінвестована частка чистого прибутку;
 - амортизаційні відрахування;
 - кошти від продажу необігових активів, які вибувають;
 - інші внутрішні джерела;
- зовнішні джерела формування власних інвестиційних ресурсів підприємства (залучені інвестиційні ресурси):
 - емісія акцій;
 - залучення додаткового пайового капіталу;

- асигнування з бюджетів різних рівнів на безповоротній основі;
- цільові асигнування недержавних фондів та інститутів на безповоротній основі;
- інші зовнішні джерела;
- джерела формування позикових інвестиційних ресурсів:
 - довгострокові кредити банків;
 - довгострокові кредити й позики небанківських фінансових установ;
 - фінансовий лізинг;
 - облігаційна позика (емісія облігацій);
 - інші позикові джерела [7, с. 44–47].

Висновки й перспективи подальшого дослідження. В Україні організаційно-економічні та правові умови не сприяють розвиткові кооперативного руху на селі, хоча за останні чотири роки кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у країні зросла на 389 одиниць.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, мають нижчий рівень економічної ефективності інвестицій. Водночас об'єднання селян у кооперативи сприятиме ефективній реалізації ресурсного потенціалу сільського господарства при збереженні робочих місць, соціальному розвитку сільських територій.

Основними проблемами інвестиційної діяльності в аграрній кооперації є достатньо високі ставки та ризики кредитування, нерозвиненість аграрної іпотеки забезпечення; відсутність мережі кооперативних банків тощо.

Економічне зростання села суттєво пов'язане із соціальним розвитком, це дає можливість для створення нових робочих місць, розбудови інфраструктури, при цьому селянин почуватиметься впевненим і впливовим учасником аграрного ринку.

Стратегія соціально-економічного розвитку сільських територій передбачає впровадження в селах оновленої економічної моделі господарювання, що ґрунтується на активізації процесу сільськогосподарської кооперації. Об'єднання виробників сприятиме отриманню державної підтримки донорської допомоги та доступу до кредитних ресурсів.

Джерела та література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991 – № 47. – Ст. 646.
2. Закон України «Про кооперацію» №1087-IV від 10 липня 2003 року (із змінами і доповненнями).
3. Білий М. М. Фінансове забезпечення формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / М. М. Білий ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2010. – 21 с.
4. Євсєєва О. О. Інноваційний розвиток аграрного сектора України в умовах глобалізації / О. О. Євсєєва // Бізнес-інформ. – 2013. – № 3. – С. 151–157.
5. Кісіль М. І. Ефективність інвестицій сільськогосподарських виробничих кооперативів / М. І. Кісіль, О. В. Ролінський. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2006. – 228 с.
6. Манжура О. В. Актуальні проблеми інвестиційного забезпечення аграрної кооперації / О. В. Манжура // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 84–92.
7. Москалюк К. В. Державне регулювання інноваційної діяльності аграрної сфери України / К. В. Москалюк // Бізнес-інформ. – 2013. – № 4. – С. 44–47.
8. Ролінський О. В. Вплив соціального фактора на ефективність сільськогосподарських виробничих кооперативів / О. В. Ролінський // АгроІнКом. – 2005. – № 1–2. – С. 59–61.
9. Шарп У. Інвестиции / пер. с англ. ; У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 1028 с.
10. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Форма державного статистичного спостереження № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content/p>.

Клебан Оксана, Дашкович Галина. Актуальные проблемы развития и инвестиционная среда в сельскохозяйственных кооперативах. Рассмотрены основные проблемы эффективной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выявлены основные цели и задания сельскохозяйственных производительных кооперативов, а также их классификационные признаки.

Выделены основные факторы и возможности для эффективной предпринимательской деятельности, которые состоят в использовании кооперативной формы ведения хозяйства.

Анализируется динамика развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов за последние шесть лет в разрезе регионов Украины, а также за направлениями их деятельности. Выяснено реальное количество

сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, которые реально ведут хозяйственную деятельность, оплачивают налоги и сборы, предлагают услуги, а также реализуют молочную, зерновую и плодоовощную продукцию.

Выделены основные классификационные признаки источников инвестиционных ресурсов сельскохозяйственных предприятий и изложена схема с их классификационными видами.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, экономическая эффективность, инвестиционное обеспечение.

Kleban Oksana, Dashkovych Halyna. Actual Problems of the Development and Investment Environment of the Agrarian Cooperation. In this article there are considered the basic problems of economic efficiency in the agrarian producers' activity. There are also determined the main goals and tasks of the agricultural industrial cooperative as well as its classification features.

There were established the basic factors and prerequisites for effective producers' activity, which are lying in using the cooperative form of conducting the agriculture.

The dynamics of the development of agrarian service cooperatives is investigated for the period of last six years of Ukraine's regions and also according to the directions of their activity.

It is found out the number of agrarian attendant cooperatives, which really perform agrarian activity and pay taxes, give services and sell such kinds of product as: dairy, grain, fruit and vegetables.

There are determined the basic classificational features of investment resources of agricultural cooperatives. And there is also built the scheme of their classificational kinds.

Key words: agricultural cooperatives, economic efficiency, investmentsupport.

УДК 658.8

Оксана Апостолюк – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та публічного управління Тернопільського національного економічного університету

Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності

У статті розглянуто концептуальні засади корпоративної культури, узагальнено погляди різних науковців щодо її суті, визначено її роль і місце в системі менеджменту організацій, ринкових відносин та підвищення конкурентоспроможності. Досліджено та узагальнено значення корпоративної культури як інструменту ефективного управління підприємством, її вплив на підвищення конкурентоспроможності й формування позитивного іміджу організацій. Розкрито механізм її формування, структуру, види та функції. Виявлено й обґрунтовано вплив національного менталітету на розвиток корпоративної культури, проаналізовано її ефективність. Означено проблеми та перешкоди на шляху впровадження корпоративних цінностей та наголошено на потребі їх широкого впровадження.

Ключові слова: корпоративна культура, корпоративне управління, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, стратегічний інструмент, менеджмент, імідж.

Постановка наукової проблеми та її значення. Актуальність теми випливає з того, що в останні роки питання корпоративної культури набуває особливої вагомості, привертаючи до себе увагу як теоретиків так і практиків управління. В умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та інтеграції України в ЄС, підприємства змушені постійно еволюціонувати й швидко реагувати на зміни. Рушійною силою в цих процесах виступає корпоративна культура, яка об'єднує підприємство та персонал єдиною місією, єдиною філософією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому світі, формує імідж організації, підвищує її конкурентоспроможність і забезпечує конкурентну перевагу.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Корпоративну культуру як поняття та інструмент ефективного менеджменту підприємства у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Т. Алексеев, В. Гасвський, Ю. Давидов, Г. Дмитренко, В. Кравченко, М. Коул, Т. Кицак, А. Маслов, Б. Мільнер, В. Никіфоренко, М. Портер, Т. Пітерс, Г. Хаєт, С. Хенді, Г. Чайка, М. Чеплюк та ін. Проте

потрібно зазначити, що питання корпоративної культури у взаємозв'язку з її впливом на конкурентоспроможність підприємств, гармонізацію виробничих відносин поки що не отримали достатнього й системного аналізу в наукових дослідженнях. Проблема взаємодії конкуренції та корпоративної культури до нашого часу є відкритою для розробки.

Мета й завдання статті. Актуальність, соціальна значимість і недостатня наукова розробленість питань корпоративної культури в плані її впливу на економічні показники, її висока теоретична та практична значущість визначали вибір теми й завдання статті.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У пошуках важелів підвищення ефективності розвитку підприємства, його конкурентоспроможності часто акцент робиться лише на економічних факторах. Проте не можна забувати, що суб'єктом господарювання є людина. І від неї, від її культури, загалом від культури підприємства багато в чому залежить результат його роботи. Тому саме корпоративна культура виступає важливим чинником успішної діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. Корпоративна культура сьогодні є інструментом управлінської дії, одним із прогресивних методів управління трудовим колективом, «вона дозволяє м'яко та ненав'язливо» прищепити певні цінності, традиції, що приводять до організаційної єдності й створення фірмового стилю поведінки підприємства [15, с.160]. Вона виступає чинним фактором гармонізації виробничих відносин на вітчизняних підприємствах. Якщо донедавна вважалося, що в конкурентній боротьбі перемагає найсильніший, то сьогодні конкурентні зусилля спрямовуються на те, щоб стати унікальним підприємством.

Розуміння сутності й розвитку корпоративної культури пов'язане з процесом переходу індустріального світу в останній третині ХХ ст. в постіндустріальний. Становлення та утвердження корпоративної культури – зразок того, як розвиток цивілізації, науково-технічного прогресу приводить суспільство до необхідності потреб розвитку духовної культури, усвідомлення того, що для досягнення високих результатів у трудовій діяльності одних економічних методів недостатньо, вони обов'язково повинні доповнюватися розвитком культури. Корпоративну культуру можна розглядати як потужний стратегічний інструмент, який дає можливість усебічно мобілізувати сили трудового колективу на виконання відповідних завдань і підвищити конкурентоспроможність.

Сьогодні не існує єдиного підходу до трактування поняття «корпоративна культура». До того ж різні науковці для її характеристики часто використовують такі терміни, як «організаційна культура», «культура підприємства», «культура організації», «фірмова культура». Аналіз трактувань цих понять дає підставу зробити висновок, що їх сутність переважно тотожна й відповідає поняттю «корпоративна культура».

При визначенні сутності корпоративної культури часто використовують функціональні, психологічні, нормативні та історико-генетичні аспекти. Так, у функціональних визначеннях корпоративної культури описують функції корпоративної культури, її роль як механізму регуляції поведінки між працівниками. Психологічні визначення підкреслюють формування звичок працівників та особливості їх адаптації до організаційного середовища. Описові визначення включають перелік елементів корпоративної культури. Нормативні – звертають увагу на норми й зразки поведінки, історико-генетичні включають до корпоративної культури процеси соціального та культурного наслідування, розвиток традицій, звичаїв, ритуалів.

Можна цілком погодитися з В. Співаком, який визначає корпоративну культуру, як систему матеріальних і духовних цінностей, які взаємодіють між собою й відбивають індивідуальність організації, виявляються в поведінці, взаємодії та спілкуванні працівників між собою й із зовнішнім середовищем [10, с. 27]. Г. Чайка стверджує, що корпоративну культуру потрібно розглядати як систему базових цінностей і норм організації, які визначають правила поведінки її персоналу, діловий стиль, ритуали, символи. За своїм змістом корпоративна культура є «системою цінностей, правил та норм поведінки в конкретній організації, це система взаємин і спілкування людей, що в ній працюють» [13, с. 201]. Т. Чернишова, Т. Немченко тлумачать сутність корпоративної культури як специфічну форму існування взаємозалежності системи, яка включає ієрархію цінностей, що домінують серед співробітників організації, та сукупність способів їх реалізації, що переважають у ній на певному етапі розвитку [14, с. 85]. Оригінальне визначення дає соціолог С. Роббінс: корпоративна культура – це спеціальний клей, що допомагає утримувати цілісність організації за рахунок створення власних стандартів мислення й поведінки [11, с. 256].

Узагальнюючи наведені визначення, можемо дійти до висновку, що корпоративна культура – це система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, дійових принципів, норм

поведінки, традицій, ритуалів, які складаються в організації та приймаються її більшістю. Кожна успішна організація має свою корпоративну культуру, що дає їй змогу вирізнятися серед інших, створює атмосферу індивідуальності серед її членів. Корпоративна культура виступає індикатором розвитку та роботи організацій, адже вона насамперед позначається на соціально-психологічному кліматі, який задає емоційний фон для роботи всього колективу. Її можна тлумачити, як інструмент у сфері управління, що дає змогу керувати персоналом, підвищувати конкурентоспроможність, ефективно здійснювати позитивні зміни.

На формування корпоративної культури впливає модель соціально-економічних перетворень українського суспільства та український менталітет. Етнічні особливості українців формувалися протягом тривалого історичного розвитку на перехресті впливів різних культур, які часто були протилежні. Це динамічний індивідуалізований Захід і консервативний, колективний Схід. Такі обставини впливають на формування менталітету українського народу й, відповідно, на корпоративну культуру. На сьогодні не існує єдиного загальноукраїнського погляду на минуле, сучасне та майбутнє. В. Грушко зазначає: «суспільство переповнене суперечностями, які його паралізують не лише з приводу вирішення дискусійних проблем (геополітичний вибір, мовно-культурна політика), але також і тих, щодо яких вже сформувався національний консенсус, зокрема реформування у напрямку соціальної ринкової економіки» [2, с. 131].

Особливості національної культури українця, незважаючи на деякі негативні риси, які обумовлені історичним розвитком суспільства, характеризується низкою конструктивних рис української вдачі, які можуть сприяти засвоєнню нормативних цінностей корпоративної культури. Ідеться про високий рівень розвиненості волелюбства, природного демократизму, що можуть бути закріплені не лише в політичній, а й у корпоративній культурі. Це дає підставу стверджувати, що більшість конструктивних рис українського національного характеру можуть виступати важливими чинниками в побудові системи управління. Потрібно не забувати, що свободолюбство в поєднанні з низьким рівнем відповідальності породжує імпульсивність, стихійність, невпорядкованість. Через цю свою вдачу українці схиляються до анархізму й абсолютно не сприймають деспотію.

На корпоративну культуру впливає така риса українського менталітету, як індивідуалізм. Індивідуалізм інколи призводить до самоізоляції, руйнування організаційних форм. Негативно впливає також домінування чуттєво-емоційного компонента над розумово-вольовим у характерних рисах української ментальності, а також недавнє тоталітарне минуле, що формує безпорадність, безініціативність, подвійну мораль, подвійні підходи щодо «своїх» і «чужих», а також їхня звичка покладатися на опіку держави й водночас не довіряти їй, порушувати закони, очікувати на когось, хто прийде та розв'яже всі проблеми. Українці вважають себе європейцями, але часто при взаємодії українських корпорацій з іноземними, для західних партнерів українці бувають неорганізованими, недисциплінованими, необов'язковими, із якими іноді складно підтримувати ділові стосунки.

Г. Л. Хаєт зазначає, що в національному характері українців існує низка рис, які не вписуються в норми корпоративної культури. Це, передусім, витоки невисокого рівня економічної культури, зокрема економічний нігілізм, позапублічність життя багатьох тощо, які й сьогодні є реальністю ментальності значної частини населення та коріняться в глибинах національного характеру, що формувались упродовж багатьох століть [12, с. 17].

Одна з великих проблем українських керівників – нехтування цими особливостями української ментальності й одночасно сліпе наслідування західних норм і цінностей корпоративної культури, що призводить до негативних наслідків. Зазвичай, практика засвідчує, що повністю зразки західної корпоративної культури не приживаються на національному ґрунті, а деякі її елементи заперечуються й відкидаються.

Корпоративна культура – важливий фактор підвищення конкурентоспроможної адаптивності, ефективності виробництва та управління. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства. Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюються завдання та підходи до формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації. «У той час, як за кордоном у теорії й на практиці корпоративного управління вже є розуміння, що в культурі прихована велика конкурентна сила, в Україні усвідомлення ролі, яку відіграє корпоративна культура як стратегічна конкурентна перевага організації, приходить поступово й лише в останні роки» [8, с. 270].

Дедалі більше менеджерів світового рівня заявляють про те, що серед факторів, які впливають на досягнення компаніями довгострокового успіху, перше місце посідає людський фактор, тобто добре

підібрані, правильно організовані й мотивовані працівники, котрі вміють ефективно вибудовувати міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування. Спеціалісти, які досліджували фактори, що привели до успіху компанію «Microsoft», підкреслюють, що основний секрет її успіху – створення вдалого корпоративного середовища, пронизаного творчим духом, гнучкою філософією управління та опорою на командну роботу. Усе це забезпечується позитивним впливом корпоративної культури. Те саме можна сказати про компанії «Honda», «Apple», «Virgin», «Tesla» й ін. Їхній успіх визначається скоріше цінностями, ніж ставленням до ринкових сил, скоріше заповідями особистої якості, ніж завоюванням позицій у конкурентній боротьбі, скоріше турботою про розуміння ситуації, аніж проблемами ресурсної переваги. Тут визначається, що головною цінністю є людина й уся увага приділяється їй, що сприяє формуванню високої корпоративної культури. У цих компаніях існує стійкий зв'язок між успішною діяльністю та ступенем розвиненості корпоративної культури. Саме її високий рівень дає змогу їм успішно розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби [16]. Дослідження найбільш успішних компаній показали, що один із небагатьох факторів, які відрізняють успішну компанію від менш успішних, – це саме корпоративна культура з чітко виявленими цінностями. Світовий досвід переконує, що впровадження корпоративної культури дає змогу досягти високих рівнів організації корпорації. Чим сильніша корпоративна культура, тим сильніша компанія, тим вона конкурентоспроможніша, а потужна корпорація – основа економічної стабільності.

Оцінюючи розвиток корпоративної культури України, за результатами соціологічних досліджень, можна стверджувати про таке: 55 % сучасних українських керівників вважають, що в ідеалі корпоративна культура повинна бути на підприємстві; 40 % наших підприємців намагаються сформувати її за допомогою західних технологій; 35 % визнають потребу в ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів; 25 % узагалі вважають її непотрібною [16].

У забезпеченні унікальної конкурентної переваги особливу роль відіграє корпоративна культура, яка стосується рідких і найбільш складних нематеріальних стратегічних ресурсів, які майже неможливо скопіювати. Корпоративна культура відображає унікальність, неповторність і, в результаті, конкурентні переваги кожного підприємства. Вона одна з найбільш значних стратегічних ресурсів, що забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу та загалом впливає на ефективність його роботи (рис. 1).

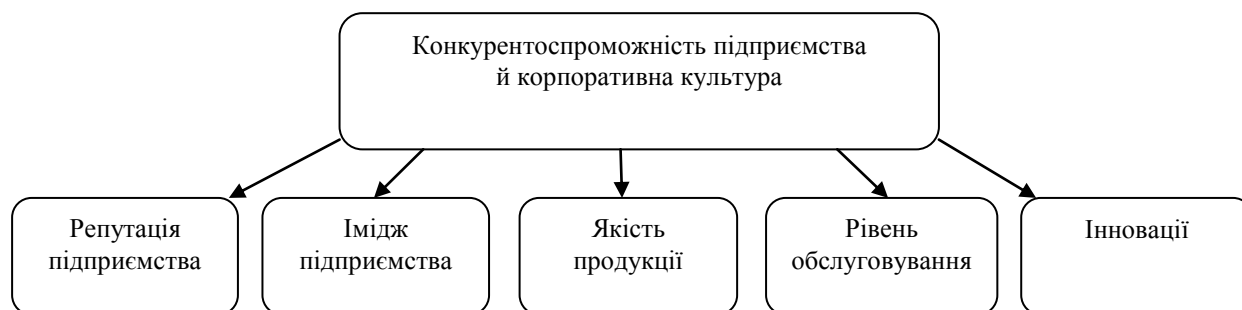


Рис. 1. Вплив корпоративної культури на конкурентоспроможність підприємства

Кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами. У результаті цих дій підприємство може здобути собі конкурентні переваги, які виступають основою конкурентоспроможності. Конкурентна перевага – запорука міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії. Конкурентні переваги забезпечують унікальність ринкової позиції підприємства з погляду споживачів (клієнтів) та ділових партнерів. Конкурентні переваги, як стверджує І. Дейнега, можна визначити, «як високу компетентність підприємства в якій-небудь області, яка дає найкращі можливості долати сили конкуренції, залучати споживачів і зберігати їх прихильність товарам підприємства. Конкурентні переваги забезпечують надання споживачам такого продукту, який представляє для них відому цінність і за який вони готові платити гроші» [3, с. 67]. Фундаментальною причиною успіху одних підприємств і невдачі інших є те, що процвітаючі підприємства володіють конкурентними перевагами, сформованими значною мірою завдяки корпоративній культурі.

Сьогодні корпоративна культура в Україні не завжди розглядається, як сфера, що заслуговує на пильну увагу. Є підприємства, які взагалі ігнорують корпоративну культуру, на інших система управління трудовим колективом відбувається на основі наявної тут корпоративної культури, а також на деяких

підприємствах проводять заходи зі змінами корпоративної культури, щоб вона сприяла реалізації обраної стратегії. На жаль, ще дуже мало українських підприємств мають спеціальні служби, які займаються формуванням і впровадженням корпоративної культури. Керівникам ще потрібен час для усвідомлення її значимості, яку можна означити як нематеріальну основу конкурентоспроможності, основу успіху будь-якої організації.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Корпоративна культура – це певний рівень майстерності, уміння як персоналу, так і керівництва, працювати ефективно на всіх рівнях у всіх функціональних сферах. Це означає, що ефективність і конкурентоспроможність підприємства залежать переважно від його культури, а отже, про те, наскільки високий чи низький рівень культури, можна стверджувати за рівнем економічної ефективності й конкурентоспроможності підприємства. Низька конкурентоспроможність і незначний економічний ефект свідчать про те, що принаймні, один зі структурних елементів корпоративної культури підприємства слабкий, а якість виконання визначених йому функцій – низька. Отже, саме рівень культури підприємства й зумовлює рівень конкурентоспроможності. На сьогодні триває процес її формування в умовах ринкової економіки та становлення корпоративного законодавства. Щоб закріпитися на ринку, підвищувати конкурентоспроможність, потрібно формувати позитивну корпоративну культуру й, насамперед, позитивний імідж своїх організацій. Це особливо важливо сьогодні, коли економіка України взяла курс на євроінтеграцію.

Джерела та література

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури в прийнятті управлінських рішень / В. О. Аніщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 64–71.
2. Грушко В. Ментальність українського народу / В. Грушко // Славистичні записки. – Тернопіль, 2008. – 218 с.
3. Дейнега І.О. Конкурентні переваги, як складова ринкового успіху. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики / І. О. Дейнега // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : «Арт-Друк», 2013. – 300 с.
4. Кныш М. И. Конкурентные стратегии : [учеб. пособие] / М. И. Книш. – СПб. : [б. и.], 2000. – 284 с.
5. Корпоративна культура організацій ХХІ століття : зб. наук. праць / під заг. ред. С. В. Ковалевського. – Краматорськ : ДДМА, 2007. – 219 с.
6. Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. / Дж. Коллинз ; пер. с англ. – М. : [б. и.], 2007. – 386 с.
7. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. М. Захарчин [та ін.] ; під заг. ред. Г. М. Захарчин. – Львів : Новий Світ-2000, 2011. – 341 с.
8. Кравченко О. Корпоративна культура, як стратегічна конкурентна перевага на підприємстві / О. Кравченко, В. Никифоренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 1, № 3.
9. Скібіцька Л. І. Менеджмент : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 415 с.
10. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
11. Роббинс С. П. Менеджмент / С. П. Роббинс, М. Коултер ; пер. с англ. О. В. Медведь ; 8-е изд. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2007. – 1056 с.
12. Хаєт Г. Л. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. Л. Хаєт. – К., 2003. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2007. – 1056 с.
13. Чайка Г. П. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. / Г. П. Чайка. – К. : Знання, 2005. – 442 с.
14. Чернишова Т. О. Деякі аспекти корпоративної культури організації / Т. О. Чернишова, Т. А. Немченко // Наукові праці КНТУ. – Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
15. Шевченко В. С. Визначення впливу корпоративної культури на діяльність підприємства / В. С. Шевченко // Комунальне господарство. – 2011. – Вип. 14. – С. 160–165.
16. Кішак Т. Г. Вітчизняні реалії становлення корпоративної культури на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economynauka.com.ua

Апостолук Оксана. Корпоративная культура как инструмент эффективного менеджмента предприятия в повышении его конкурентоспособности. В статье рассмотрены концептуальные основы корпоративной культуры, обобщены взгляды различных ученых о ее сути, определены ее роль и место в системе менеджмента организаций, рыночных отношений и повышения конкурентоспособности. Акцентируется внимание на то, что трансформационные процессы в экономике осуществляются людьми, которые имеют свою систему ценностей, правил, норм поведения, моделей хозяйствования объединенных понятием корпоративная культура. Соответственно этому сделан вывод, что главный инструментальный по повышению конкурентоспособности должен направляться на человеческий фактор, а изучение явления корпоративной культуры сегодня превращается из академического познания на необходимую компоненту практической деятельности. Исследованы и обобщены

значение корпоративной культуры как инструмента эффективного управления предприятием, ее влияние на повышение конкурентоспособности и формирование положительного имиджа организаций. Раскрыт механизм ее формирования, структура, виды и функции. Выявлено и обосновано влияние национального менталитета на развитие корпоративной культуры, проанализирована ее эффективность. На основе изучения научной литературы по данной проблематике выявлены проблемы и препятствия на пути внедрения корпоративных ценностей и отмечена необходимость их широкого внедрения.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративное управление, конкурентоспособность, конкурентное преимущество стратегический инструмент, менеджмент, имидж.

Apostolyuk Oksana. Corporate Culture as a Tool for Effective Management of the Enterprise to Improve its Competitiveness. The conceptual foundations of corporate culture summarized the views of different scholars, and defined role and place in the organization management, market relations and competitiveness were investigated in the article. Attention is focused on the transformation processes in the economy made by people who have their own system of values, rules, norm of conduct, management models that include the concept of corporate culture. The main tools to improve competitiveness should be directed on the human factor, the study of the phenomenon of corporate culture today, cut off from the academic knowledge to the necessary component of practice. Researched and summarized importance of corporate culture as a tool for effective management and its impact on competitiveness and creating a positive image of the organization. Revealed the mechanism of its formation, structure, types and functions. Discovered and proved the impact of the national mentality on development of corporate culture, its effectiveness analyzes. Based on the study of scientific literature on this subject there were identified problems and obstacles to implementing corporate values and stressed the need for their widespread introduction.

Key words: corporate culture, corporate governance, competitiveness, strategic competitive advantage tool management, image.

УДК 65.027

Софія Сухоняк – асистент кафедри економіка підприємства
Національного лісотехнічного університету України

Сутність та особливості аутсорсингу

Удосконалено та збагачено понятійно-категоріальним апаратом теорію управління аутсорсингом. Запропоновано відомі підходи до визначення поняття «аутсорсинг» поділити на чотири групи: цільовий, процесний, стратегічний і стейкхолдерський. Також виокремлено основні ознаки сучасного аутсорсингу.

Ключові слова: аутсорсинг, провайдер послуг, підприємство, бізнес-процес, управління аутсорсингом.

Постановка наукової проблеми та її значення. Процеси глобалізації та кооперації, потреба підвищення ефективності в змінному середовищі, розвиток теорії стейкхолдерів приводять до необхідності пошуку все нових способів взаємодії між різними суб'єктами ринку. Однією з найбільш поширених форм взаємодії та кооперації протягом останнього десятиріччя стало застосування аутсорсингу, який активно поширюється у вітчизняному підприємстві.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Поняття «аутсорсинг» («outsourcing») англомовного походження (точніше – це скорочення англійського терміна «outside source using», або «outside resourcing», що означає застосування (використання) зовнішніх джерел або ресурсів) [1]. З'явився цей термін у практичній діяльності на початку 60-х років минулого століття, а саме в 1962 р., коли засновано Electronic Data System Corporation (EDS) [2].

Аутсорсинг найчастіше поділяють на внутрішній (угоди укладаються в середині країни), або інколи його називають інсорсинг (*insourcing*), та іноземний (з іноземними контрагентами) [3]. Серед іноземного аутсорсингу виокремлюють офшоринг (*offshoring*) – перенесення окремих бізнес-процесів в іншу країну. Причина офшорингу – уникнення оподаткування або низька вартість робочої сили [4].

Мета й завдання статті. Мета статті – розвиток сутності та дослідження ознак аутсорсингу в діяльності вітчизняних й іноземних підприємств.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Розвиток інформаційних технологій та перших ІТ підприємств став фактично акселератором поширення

аутсорсингу. Використання у своїй практиці компанією «Eastman Kodak» передавання зовнішнім партнерам процесів збирання, обробки й забезпечення інформаційними потоками прийняття управлінських рішень утвердило доцільність застосування аутсорсингу в діяльності компаній-лідерів. Фірми почали вишукувати та формувати бізнес-моделі як конгломерат оптимального поєднання внутрішніх і зовнішніх процесів, необхідних менеджерських компетентностей, підходів реагування на зміни зовнішнього середовища, яке представлено сукупністю різноспрямованих цілей та завдань стейкхолдерів для досягнення максимально можливого рівня конкурентоспроможності за ціною, якістю, кількістю виробленої продукції, охопленням ринку тощо.

Хоча в тій чи іншій формі аутсорсинг використовували ще від початку економічної кооперації між людьми, які намагалися взаємодіяти у виробництві товарів чи послуги, урахувавши ключові переваги кожного з членів такої взаємодії та забезпечуючи їм бажані результати. Аутсорсинг у результаті кооперації й перенесення виконання окремих функцій чи завдань із базового підприємства до контрагентів дає змогу отримати конкурентну перевагу, хоча багато перших аутсорсингових угод були катастрофічними для однієї або іншої сторони через відсутність достатньо розроблених нормативно-правових актів, які б регулювали цей вид угод. Як свідчать результати дослідження ринку Американської асоціації менеджменту, понад 50 % усіх підприємств на ринку США застосовують аутсорсинг для одного й більше етапів виробництва чи бізнес-процесу.

Особливого поширення аутсорсинг набуває у сферах діяльності чи виконанні окремих функцій, які потребують вузькоспеціалізованих знань чи навиків, водночас тих, які виконуються рідко або фрагментарно. Тому аутсорсинг розвинувся в маркетинговій, рекрутинговій, правовій, логістичній, фінансовій, обліковій, безпековій та ІТ діяльності.

Основними центрами аутсорсингу вважаються Європа, США і Японія. Однак в останні десятиріччя активно почали долучатися до формування й розподілу аутсорсингових потоків країни Південної Америки, Східної Європи та Азії. Завдяки поширенню й розвитку ІТ Україна стала одним зі світових лідерів аутсорсингових послуг. Тому потрібно теоретично досліджувати та практично намагатись упроваджувати найкращі з моделей аутсорсингу в діяльність підприємств різних видів економічної діяльності.

Як і будь-який новий термін, аутсорсинг не має чіткого визначення з окремо окресленими межами й чіткими ознаками. Фактично поняття «аутсорсинг» використовують як об'єднуюче для багатьох видів активності підприємства із винесенням певних операцій, дій та функцій за межі підрозділу або організації загалом, фокусування на основному майданчику чи виробництві основного продукту тощо.

Одним із найбільш цитованих у вітчизняних наукових працях із проблем аутсорсингу визначенням є те, що це явище, яке полягає в «реалізації окремих функцій або бізнес-процесів зовнішньою організацією, яка володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокової угоди» [5]

Схожим до попереднього є визначення науковців Львівської політехніки А. Г. Загороднього та Г. О. Партин: аутсорсинг – це передача окремих дій і функцій провайдером або постачальникам у випадку, коли останні спроможні гарантувати потрібні параметри якості й результативності виконання з можливістю передавання також і частини працівників підприємства замовника [6, с. 88].

Дж. Кросс робить висновок, що, установивши конкретні цілі та визначившись із формою аутсорсингу, підприємство фактично таким чином формує індивідуальну стратегію управління з елементами аутсорсингу. Відповідно, аутсорсинг є нічим іншим як діловою або корпоративною стратегією діяльності підприємства, оскільки вимагає від керівництва реструктуризацію більшості внутрішньо-корпоративних процесів і встановлення тісних коопераційних відносин з аутсорсерами [7].

Вітчизняні науковці підтримують стратегічну спрямованість аутсорсингу як інструмента підвищення рівня конкурентоспроможності організації через фокусування її діяльності на ключових компетенціях, завданнях, функціях та / або бізнес-процесах [2, с. 115]. При цьому бізнес-процес являє собою взаємоузгодження операцій і функцій, спрямованих на реалізацію певного завдання чи досягнення цілі.

Схожим є таке визначення: аутсорсинг – це управлінська стратегія підприємства, яка передбачає оптимізування діяльності за допомогою фокусування на основних стратегічних бізнес-перевагах обраної моделі та передавання вторинних функцій професійним спеціалізованим у конкретних сферах компаніям [8].

Також зазначають, що аутсорсинг спрямований на підвищення виробничої ефективності фірми за допомогою скорочення витрат, формування гнучкості для адаптування до динамічного середовища, забезпечення належної якості продуктам, уникнення або зниження рівня ризиків [9]. Дослідження промислових підприємств показало, що аутсорсинг – це спосіб розвитку та вдосконалення коопераційних виробничих відносин між суб'єктами в ринкових умовах [10].

Дж. Хейвуд зазначає, що аутсорсинг – це «перенесення окремих організаційних підрозділів чи відділів організації із пов'язаними активами до провайдера послуг, із зазначенням в аутсорсинговій угоді термінів та ціни виконання угоди» [11, с. 40].

До цікавого висновку доходить С. Календжян, який зазначає, що аутсорсинг є інструментом виконання на довготерміновий період організаційно-управлінських завдань і функцій із комплексом потрібних ресурсів зовнішнім виконавцем, які спроможні реалізувати такі завдання результативніше, тобто аутсорсинг передбачає надання провайдеру не лише повноважень, але й відповідальності за виробництво певних товарів і надання певних видів послуг компаніям-партнерам по бізнесу [12].

Потрібно зазначити, що насамперед в аутсорсингу є достатньо особливостей застосування, які формують його в окремий вид підприємницької діяльності поруч із лізингом, франчайзингом, краудфандингом, інженірингом тощо. Однак чомусь вітчизняні та іноземні науковці не поспішають визнавати аутсорсинг окремим видом підприємницької діяльності.

Виходячи з цієї ключової особливості, можна пояснити велику кількість підприємств, які займаються аутсорсингом, оскільки діяльність є рентабельною та має викристалізовану специфіку й, відповідно, потребує детального вивчення та дослідження. Зокрема, в Україні найбільша кількість аутсорсингових ІТ компаній, активно розвиваються аутсорсингові компанії в легкій промисловості, машинобудуванні й інших видах економічної діяльності.

Усі сформовані на сьогодні визначення можна чітко поділити за такими домінуючими аспектами:

- Цільовий – описує спектр основних цілей та завдань, які досягаються за допомогою використання аутсорсингу в діяльності підприємств. Серед найбільш поширених цілей – пошук відповідних ресурсів, зниження собівартості, досягнення вищого рівня гнучкості.

- Процесний – передавання певних (звичай, вторинних) функцій, окремих завдань або етапів виробничо-господарської діяльності, які не цікаві для підприємства, урахувавши його основні цілі, постачальникам товарів і послуг.

- Стратегічний – полягає в удосконаленні наявної корпоративної або ділової стратегії, окремих функціональних або операційних стратегій, або вироблення на основі аутсорсингу абсолютно нової стратегії для отримання конкурентних переваг та досягнення вищого рівня конкурентоспроможності на ринку.

- Стейкхолдерський – знаходження за допомогою аутсорсингу нового балансу інтересів між зацікавленими групами (стейкхолдерами) у діяльності підприємства за допомогою залучення постачальників, конкурентів, споживачів або інших стейкхолдерів до побудови спільних бізнес-процесів.

Усі визначення поняття «аутсорсинг» систематизовано в розрізі чотирьох домінуючих аспектів та зведено в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація визначень аутсорсингу в розрізі домінуючих аспектів

Домінуючий аспект аутсорсингу	Засаднича ідея	Науковці, які виокремлюють у визначеннях домінуючий аспект
Цільовий	Спектр основних цілей та завдань, які можуть досягатись або стають більш досяжними за допомогою аутсорсингу	Г. С. Кесарчук, С. Б. Денисов
Процесний	Передавання вторинних функцій чи бізнес-процесів та фокусування на виконанні основних	Б. А. Анікін, І. В. Бойчук, Дж. Хейвуд, А. Г. Загородній, Г. О. Партин
Стратегічний	Вироблення нової стратегії або вдосконалення наявної за допомогою застосування аутсорсингу	Дж. Кросс, О. І. Микало, О. Єрмошина
Стейкхолдерський	Пошук нового балансу інтересів між зацікавленими групами	І. Є. Матвій

Сформовано автором на засадах аналізу джерел [1–12].

Отже, проаналізовані поняття аутсорсингу дають змогу виокремити основні його ознаки, скомбінувавши які, можна вдосконалити це поняття з максимально змістовим наповненням. Основними ознаками аутсорсингу є:

- участь у його організуванні та виконанні зацікавлених груп (стейкхолдерів) підприємства чи проекту;
- реорганізація бізнесу й побудова нових бізнес-процесів з інтеграцією в них стейкхолдерів із визначеними стратегічними та операційними цілями;
- фокусування замовника на ключових бізнес-процесах і передачі вторинних – провайдерам;
- забезпечення належної якості й параметрів із боку провайдера для збереження реального становища на ринку та розвитку замовника, при цьому провайдер не лише фактично фокусується та адаптується до клієнта, а в більшості випадків їхні бізнес-процеси стають вертикально або горизонтально інтегрованими;
- а найголовніше, що це вид підприємницької діяльності, який дає змогу отримувати провайдеру прибуток й інші фінансово-економічні результати, а замовнику також покращити результати своєї діяльності.

Використовуючи основні виділені ознаки аутсорсингу, маємо змогу запропонувати таке вдосконалене його визначення: аутсорсинг – це вид підприємницької діяльності, який полягає в реорганізації бізнес-процесів підприємства за допомогою залучення стейкхолдерів до виконання вторинних і неефективних функцій та концентрації на ключових продуктах.

Потрібно також розрізняти такі поняття, які часто трактують як аутсорсинг, аутсорсингова послуга та аутсорсингова діяльність.

Аутсорсингова послуга – це послуга, яка надається стейкхолдерами, щодо надання підтримки з реорганізації й розвитку бізнесу за допомогою передавання вторинних функцій і фокусування замовника на ключових продуктах. Фактично аутсорсингова послуга є продуктом, який замовник купує в провайдера такої послуги.

А аутсорсингова діяльність – це послідовність дій постачальника для налагодження взаємодії із замовником для реалізації аутсорсингових послуг й отримання економічної вигоди в конкурентному середовищі. Зрозуміло, що це більш узагальнююче поняття, ніж аутсорсингова послуга, оскільки воно включає також процес планування, мотивування, організування та контролювання аутсорсингової діяльності. Послуга ж може включати лише процеси планування, організування, мотивування й контролювання в розробці конкретного продукту. Фактично послуга є предметом усієї аутсорсингової діяльності

Для створення й надання послуги провайдеру потрібно провезу низку дій або виконати певну послідовність операцій. Їх доцільно називати аутсорсинговими операціями, що в сукупності формують конкретний продукт (послуги). Аутсорсингові операції, таким чином, є складовими, формуючими елементами аутсорсингової послуги.

Крім того, аутсорсинг став настільки поширеним і революційним у побудові бізнесу будь-якої сфери економічної діяльності, що він сформував низку похідних понять (офшоринг (offshoring), ніашоринг (nearshoring), краудсорсинг (crowdsourcing), мультисорсинг (multisourcing)). Фактично у всіх цих поняттях спільне те, що до співпраці підприємства запрошують стейкхолдера й, відповідно, із ними співпрацюють, використовуючи сучасні технології, досягаючи таким чином масштабування в діяльності.

Ніашоринг – різновид офшорингу, що полягає в тому, що певні виробничі етапи чи операції переносяться в іншу країну, із якою межує держава замовника аутсорсингу. Також науковці зазначають, що цей термін можна використовувати при перенесенні певних операцій чи етапів у країну, яка має спільні зв'язки, такі як географічні, часові (один часовий пояс), культурні, соціальні, лінгвістичні, економічні, політичні та історичні [13]. Найчастіше вживають цей термін, описуючи перенесення окремих функцій до сусідніх країн. На відміну від традиційного офшорингу це дає змогу підсилити контакт між замовником і провайдером, у тому числі й кількість годин безпосереднього контактування (face to face), і краще зрозуміти психологію персоналу кожному із партнерів такого виду аутсорсингу. Відповідно, кількість загроз, які притаманні для використання традиційного офшорингу, зникає при застосуванні ніашорингу, а найголовніші з них загрози – викрадення та захист інтелектуальної власності, оскільки, зазвичай, у сусідніх країнах нормативно-правові акти схожі або однакові у сфері захисту інтелектуальної власності [14].

У Європі ніашоринг досить поширений, основними замовниками є виробники провідних країн Європи й найбільші європейські ринки, такі як Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди, а провайдерами виступають підприємства малих держав або тих, що розвиваються, серед яких – Іспанія, Чехія, Білорусь, Україна, Польща, Росія, Португалія, Угорщина, Словаччина, Румунія, Болгарія й прибалтійські країни. При цьому у сфері ІТ Україна посідає лідерські позиції в Європі та навіть звіт європейської асоціації аутсорсингу формується за спонсорські кошти Львівського виробника ІТ послуг компанії «Softserve».

Фактично аутсорсинг може використовуватися на будь-якому управлінському рівні й розглядатися як інструмент стратегічного, операційного та тактичного менеджменту, що передбачається досягнути підприємством за умов використання аутсорсингу. Саме на рис. 1 показано взаємодію різних рівнів управління як процесів, які постійно протікають в організації, та основних елементів аутсорсингу.



Рис. 1. Взаємозв'язок основних елементів аутсорсингу як бізнес-процесу та рівнів управління підприємства

Джерело. Сформовано автором на основі аналізу джерел.

Потрібно чітко розділити аутсорсинг і процес постачання ресурсів, матеріалів, готових виробів від підрядника чи субпідрядника. Роберт Гендфілд зазначає: у процесі аутсорсингу обов'язково повинна відбутися реструктуризація бізнес-процесів на підприємстві, а при передачі постачальникам відбувається лише передача певних функцій із персоналом або без нього, зазвичай, у малі компанії [HandfieldR. Abriefhistoryofoutsourcing / R. Handfield]. Часто, таким чином, переслідується мета зниження репутаційного ризику (у випадку розвитку інноваційної ідеї або стратапу з високим рівнем ризику) або скорочення витрат. Інколи аутсорсинг ідентифікують разом із терміном «управління потужностями» (Facilities Management FM).

Основні відмінності між аутсорсингом та постачанням продуктів у розрізі різних ознак зведено в табл. 2.

Таблиця 2

Відмінність аутсорсингу та постачання товарів, послуг

Ознака	Аутсорсинг	Постачання / управління потужностями
Ціль	Підвищення конкурентоспроможності через оптимізування та реорганізацію бізнес-процесів, зростання цінності продуктів чи послуг.	Пошук оптимальних варіантів ціна / якість
Організування	Побудова з аутсорсерами спільних узгоджених бізнес-процесів для досягнення ключової переваги та зростання цінності	Отримання окремих продуктів від постачальників товарів та послуг
Підтримка партнера	Надання необхідних ресурсів аутсорсиру, у тому числі технологій виробництва	Можлива лише фінансова у вигляді авансів або кредитів
Критерій оптимізування	Скорочення трансакційних та умовно-постійних витрат	Скорочення, насамперед, умовно-змінних витрат
Рівень ефективності	Досягнення високого рівня інтеграції бізнес-процесів та мінімізації рівня взаємодії	Гнучкість та низька вартість послуг із постачання
Часові витрати	Домінування середньотермінового або довготермінового періоду, достатнього для реструктуризації або перебудови бізнес-процесів	Домінування короткотермінового періоду для оптимізування поставок
Функціональний вплив	Стратегічний, який поширюється на всі бізнес-процеси	Забезпеченість окремих бізнес-процесів

Примітка. Сформовано автором.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, при використанні аутсорсингу можна виконувати декілька функцій одночасно й провести чітку межу між ними важко, а інколи й неможливо. Керівникам підприємства при прийнятті рішення потрібно пам'ятати, що виконання окремих функцій аутсорсингу можуть бути латентними (неявними), однак отримані результати перебуватимуть під впливом дії цих функцій.

Подальші дослідження варто спрямувати на вивчення видів аутсорсингу, форм і моделей його застосування.

Джерела та література

1. Бравар Ж., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование та використання успешных аутсорсинговых отношений / пер. з англ. ; Ж. Бравар, Р. Морган. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Микало О. І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О. І. Микало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К., 2010. – С. 111–115.
3. Hira, Ron, and Anil Hira. Outsourcing America : What's behind Our National Crisis and How We Can Reclaim American Jobs? – New York : AMACOM, 2008. – P. 67–96.
4. Davies P. What's This India Business?: Offshoring, Outsourcing, and the Global Services Revolution / P. Davies. – London : Nicholas Brealey International, 2004.
5. Аникин Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учеб. пособие / под ред. Б. А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
6. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
7. Кросс Дж. Аутсорсинг: British Petroleum's / Дж. Кросс // Гарвард Бизнес#ревью. – 73(3).
8. Ермошина Е. А. Что такое аутсорсинг? [Электронный ресурс] / Е. А. Ермошина. – Режим доступа : <http://inkakhrun.ru/money.asp>
9. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки / Г. С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія : Економіка. – Вип. № 1 (42). – 2014. – С. 201–204.
10. Матвій І. Є. Аутсорсинг в діяльності промислових підприємств: основні переваги та загрози / І. Є. Матвій // Прометей : регіональний зб. наук. пр. з економіки. – Донецьк : ДЕГ, 2008. – № 1(25). – С. 184–189.
11. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
12. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян ; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2003. – 270 с.
13. Erran Carmel and Pamela Abbott (October 2007). «Why 'nearshore' means that distance matters» / Erran Carmel and Pamela Abbott // Communications of the ACM. – 2007.
14. Cinquegrani, Sam. Nearshoring: A Smart Alternative to Offshore / Sam. Cinquegrani // IT Today. Auerbach Publications. – Retrieved 9 January 2011.

Сухоняк Софія. Сущность и особенности аутсорсинга. На основе анализа литературных источников по проблеме исследования аутсорсинга и практической деятельности отечественных предприятий, которые используют аутсорсинг, усовершенствован и обогащен понятийно-категориальный аппарат теории управления аутсорсингом. В частности, предлагается существующие подходы к определению понятия «аутсорсинг» разделить на четыре группы (целевой, процессный, стратегический и стейкхолдерский), а также выделены основные признаки современного аутсорсинга.

Четко выделяется понятие аутсорсинга от поставок ресурсов, вертикальной интеграции, пересечения директора и т. д., а также подчеркивается основной признак аутсорсинга: вид предпринимательской деятельности. Итак, аутсорсинг – это вид предпринимательской деятельности, который заключается в реорганизации бизнес-процессов предприятия путем привлечения стейкхолдеров к выполнению вторичных и неэффективных функций и концентрации на ключевых продуктах.

Разделены понятия «аутсорсинг», «аутсорсинговая услуга», «аутсорсинговая операции» и «аутсорсинговая деятельность». Аутсорсинг как явление, которое привело к революционным изменениям в построении бизнес-процессов различных сфер деятельности организаций также спровоцировал возникновение ряда производных понятий, которые активно используются бизнес-структурами, а именно: офшоринг (offshoring), ниашорнг (nearshoring), краудсорсинг (crowdsourcing), мультиисорсинг (multisourcing). Во всех этих видах деятельности основным механизмом является аутсорсинг как передача части деятельности другим заинтересованным группам и масштабирования деятельности.

Ключевые слова: аутсорсинг, провайдер услуг, предприятие, бизнес-процесс, управление аутсорсингом.

Suhonyak Sofiya. The Essence and Characteristics of Outsourcing. On the basis of analysis of the literature on the issue of outsourcing research and practice of national companies which use outsourcing, it was improved and enriched

concepts and categories of the theory of management outsourcing. In particular, the author suggested the existing approaches to the definition of outsourcing divided into four groups: target, process, strategic and stakeholder, and singled out the main features of modern outsourcing.

The author clearly distinguishes the concept of outsourcing the supply of resources, vertical integration and also underlines the main sign outsourcing that this type of business activities. Thus, outsourcing is kind of business activity, which is the reorganization of business processes by involving stakeholders in the implementation of secondary and inefficient functions and concentration on key products.

It was divided concept outsourcing, outsourcing service, outsourcing operations and outsourcing activities. Outsourcing as a phenomenon that led to revolutionary changes in the construction business processes of different areas of organizations also provoked a flow of a series of original concepts that are widely used businesses – is offshoring (offshoring), niashornh (nearshoring), crowdsourcing (crowdsourcing), multysorsynh (multisourcing). In all these activities is the main mechanism of transmission outsourcing as part of other interested groups and scaling operations.

Key words: outsourcing, service provider, enterprise, business process, management of outsourcing.

УДК 502.1:332:338.14

Артур Черчик – аспірант Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Наукові підходи до визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства

У статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності безпеки загалом, а також економічної та екологічної. На основі узагальнення отриманих результатів визначено основні ознаки кожного з понять. Удосконалено визначення сутності еколого-економічної безпеки, обґрунтовано її специфічні ознаки.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, екологічна безпека, еколого-економічна безпека підприємства.

Постановка наукової проблеми та її значення. Через глобальні трансформації та нестабільність українського суспільства, активізацію загроз життю, здоров'ю, матеріальному та соціальному благополуччю безпека посідає особливе місце в структурі суспільних цінностей. Наявність цих загроз призводить до витрат ресурсів, що негативно впливає на показники економічної безпеки країни, її громадян, формує нові виклики, пов'язані з необхідністю змін як у життєдіяльності громадян, так і життєздатності національної економіки [1].

Ситуація ускладнюється кризовими явищами екологічного характеру через значне фізичне та моральне зношення основних засобів підприємств, застарілість технологій, високий рівень матеріало-, ресурсо-, енерго-, відходомісткості виробництва. Пресинг економічної діяльності на навколишнє природне середовище призводить до вичерпання ресурсів, асиміляційного потенціалу, незворотних змін у ньому. Тому існує проблема формування такої системи управління підприємствами, яка б урахувала екологічну складову. Практичні кроки щодо цього потребують переосмислення та використання відповідних базових категорій, зокрема еколого-економічної безпеки.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблеми безпеки розкрито в багатьох наукових працях. Більшість із них стосується визначення сутності та механізмів забезпечення національної безпеки, економічної й фінансової безпеки підприємств, соціальної та особистісної, екологічної безпеки держави, регіону. Учені пропонують різні трактування цих понять, а залежно від цього – різні механізми забезпечення безпеки.

Вивченням економічної безпеки підприємства займалися такі вчені, як Г. Андрощук, Т. Васильців, О. Власюк, О. Барановський, В. Геєць, Л. Донець, В. Іванов, Я. Жаліло, М. Камлик, А. Козаченко, Г. Козаченко, О. Кизим, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, А. Мокій, В. Мунтіян, О. Прокопенко, М. Петрушенко, Н. Реверчук, С. Шкарлет та ін. Ними розроблено теоретико-методологічні засади оцінки економічної безпеки підприємства, обґрунтовано механізми й окремі інструменти управління економічною безпекою, виокремлено певні акценти та пріоритетні напрями забезпечення економічної безпеки підприємства.

Питання екологічної безпеки розкрито в дослідженнях Т. Акімової, Н. Андреєвої, С. Байдакова, С. Дорогунцова, В. Ковтуна, В. Луцька, С. Лісовського, В. Степанова, С. Харічкова, В. Хаскіна,

М. Хвесика та ін. Екологічну безпеку загалом розглянуто як складову частину національної, а екологічну безпеку підприємства – як компонент економічної. Акцент на цьому складнику зроблено з позиції усунення екодеструктивного впливу підприємства на навколишнє природне середовище (НПС), середовище людської життєдіяльності. Зокрема, це відображено в працях Б. Данилишина (природно-техногенні катастрофи; проблеми економічного аналізу та управління), М. Хвесика (екологічна й природно-техногенна безпека України), Н. Андреевої (еколого-орієнтовані інвестиції).

Теоретико-методологічні аспекти еколого-економічної безпеки підприємства відображено в працях Л. Абалкіна, С. Бабошко, І. Воронької, В. Гесця, Є. Гірусова, О. Голуба, Е. Гудвіна, В. Данилова-Данильєна, К. Девіса, А. Дейнеки, М. Домашенко, Л. Добрянської, Т. Лоурі, Л. Мельника, В. Припотня, Л. Хромушиної, Т. Хачатурова, Л. Хенса, М. Чепурних, О. Урсула та ін.

Попри вагомий вплив вчених, динамічність розвитку економічних систем, їх оточення, технологій, сфери діяльності обумовлюють доцільність подальших досліджень, що визначає актуальність теми, мету й завдання дослідження.

Мета й завдання статті. **Мета дослідження** – обґрунтування змістовного наповнення еколого-економічної безпеки підприємства. **Основні завдання статті** – узагальнення підходів до визначення екологічної, економічної та еколого-економічної безпеки; уточнення сутності еколого-економічної безпеки підприємства; обґрунтування ознак, які формують змістове наповнення кожного з наведених понять.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Обґрунтування авторського визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства передбачає вивчення та узагальнення відомих наукових підходів до трактування понять «безпека», «екологічна та економічна безпека підприємства».

У монографіях [1, с. 6–27; 2, с. 11–12] наведено результати досліджень, узагальнення яких дає підставу визначити такі ключові підходи в трактуванні сутності безпеки, як:

- однієї з найважливіших потреб;
- своєрідної характеристики й необхідної передумови функціонування та прогресивного розвитку будь-якого об'єкта;
- специфічної властивості динамічних систем;
- комплексного критерію для визначення якості будь-якої системи;
- результату специфічної діяльності;
- стану, коли відсутня небезпека;
- своєрідної функції системи, що характеризує певний ступінь її захищеності;
- особливої форми буття (функціонування);
- відсутності загроз набутих цінностям (цілям розвитку);
- стану захищеності та спроможності протистояти змінам умов функціонування;
- захищеність життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Б. Данилишин, Л. Шостак [3, с. 64; 4, с. 113] безпекою називають такий стан об'єкта, який означає, що ймовірність небажаної зміни будь-яких його якостей, параметрів і зовнішнього середовища невелика (менше певної межі).

М. Лесков, В. Ярочкін розглядають безпеку як тип динамічної рівноваги, що характерний для складних саморегульованих систем і полягає в підтримці суттєво важливих для збереження системи параметрів у прийнятних межах [5, с. 26]. В. Ліпкан зазначає, що безпека – результат управлінського впливу [6, с. 66].

Отже, щодо суб'єктів господарювання, безпеку найчастіше розглядаємо як:

- 1) стан підприємства;
- 2) результат ефективної діяльності менеджменту підприємства;
- 3) умова стабільного розвитку підприємства.

Конкретизація цих позицій відображається в підходах до визначення сутності економічної безпеки підприємства.

Г. Козаченко та В. Пономарьов визначають економічну безпеку підприємства «як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища» [7, с. 4].

Т. Васильців під економічною безпекою підприємства розглядає такий стан, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними, а також гарантується найбільш ефективне

використання ресурсів, інтелектуального й кадрового потенціалів; стабільність функціонування та прогресивність розвитку; можливість протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовищ [8, с. 18].

Немає єдиної думки стосовно складових частин економічної безпеки, найчастіше виокремлюють такі, як безпека капіталу, безпека персоналу; техніко-технологічна, інформаційна, інтелектуальна, правова, ресурсна, фінансова, соціальна, екологічна, силова безпека.

Отже, основними ознаками економічної безпеки підприємства є захищеність економічних інтересів від можливих загроз; стійкість та стабільність, яка реалізується у формуванні конкурентного потенціалу підприємства, а на його основі – конкурентних переваг і конкурентоспроможності, можливість розвитку; гнучкість елементів внутрішнього середовища, що дає змогу адаптуватися до зовнішніх змін, швидко усунути різноманітні загрози без негативних наслідків; рівноважність, надійність, емергентність, що забезпечує стійкість підприємства як системи перед реальними та потенційними негативними впливами; доступ до ресурсів і ринків, стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх ризиків, рівень економічної ефективності функціонування, здатність підприємства до розвитку.

Проте потрібно підкреслити, що сучасний стан природних ресурсів і навколишнього середовища змушує змінювати думку щодо економічного розвитку й технічного прогресу та оцінювати їх з урахуванням екологічних пріоритетів, наявності екологічних ризиків та стану екологічної безпеки.

З одного боку, сучасне суспільство не може задовольнити свої матеріальні та духовні потреби без збільшення масштабів суспільного виробництва, яке супроводжується зростанням техногенного впливу на довкілля; з іншого – воно вимушене оберігати його, оскільки від стану останньої залежить ефективність виробництва, комфортність умов життя людей, їхнє здоров'я, працездатність.

Визначення сутності екологічної безпеки теж неоднозначне. Більшість учених трактують екологічну безпеку як стан захищеності економічних інтересів підприємства від реальних і потенційних екологічних загроз, що створюються в результаті виробничої діяльності (О. Судакова., Д. Судакова); мінімізацію негативного впливу підприємства на навколишнє природне середовище, не нанесення прямих або опосередкованих збитків державі, споживачам, населенню та персоналу.

Деякі дослідники (зокрема Н. Андрєєва, С. Дорогунцов, В. Ковтун, С. Харічков) розглядають екологічну безпеку в контексті забезпечення життєво важливих інтересів держави, людини, суспільства.

Отже, основними ознаками екологічної безпеки є надійність; захищеність інтересів від загроз, що викликані природними й антропогенними чинниками; забезпечення відтворення природного ресурсного потенціалу; гарантія мінімального антропогенного впливу; збереження здоров'я та забезпечення безпечної життєдіяльності, розумне задоволення екопотреб підприємства, гарантію екологічно чистого виробництва, недопущення деградації природних ландшафтів і ресурсів.

Проте поняття еколого-економічної безпеки дещо по-іншому розставляє акценти. Потреба вивчення еколого-економічної безпеки підприємств обумовлена зростанням еколого-економічних суперечностей їх розвитку; погіршенням еколого-економічної ситуації через недосконале екологічне законодавство, недієвий екологічний контроль діяльності підприємств і недотримання екологічних вимог при проектуванні підприємств, технологій, технічного устаткування; необхідністю дотримання міжнародних вимог у сфері екологічної безпеки, екологізації діяльності як умови євроінтеграції.

В. Припотень зазначає: «взаємозв'язок економічної та екологічної безпеки промислового підприємства доцільно характеризувати як еколого-економічну безпеку, під якою слід розуміти такий стан, коли ресурси використовуються найефективніше для забезпечення збалансованого природо-користування, а також запобігання різним загрозам діяльності підприємства» [9].

Згідно з визначенням Л. Мельника й Л. Хенса, «еколого-економічна безпека – це такий стан економіки та її базового природно-ресурсного потенціалу, при якому є сумісними характеристики економічної та екологічної безпеки» [10, с. 505].

О. Прокопенко й В. Школа розглядають еколого-економічну безпеку підприємства як такий його стан глобальної стійкості та динамічної рівноваги, за якого забезпечуються надійне існування, відтворення й розвиток; функцію, спрямовану на досягнення максимальної ефективності, мінімальне порушення її рівноваги внаслідок зовнішніх впливів, підвищення стійкості до них, збереження здатності до саморегенерації та самоорганізації; внутрішню взаємодію елементів, за якої високі темпи розширеного відтворення виробництва, економічного зростання й підвищення добробуту супроводжуються збереженням та покращанням НПС [11, с. 338].

Л. Черчик розглядає три дефініції поняття соціоеколого-економічної безпеки як внутрішньої здатності об'єкта протистояти загрозам, забезпечуючи реалізацію власних інтересів і цілей при

збереженні наявних або досягненні бажаних параметрів, без нанесення шкоди іншим об'єктам у коротко- та довгостроковій перспективі; як результат цілеспрямованої діяльності щодо збереження своєї ідентичності, цілісності, якісних параметрів і здатності до цілеспрямованого розвитку; як стан захищеності від несприятливого впливу прогнозованих чинників зовнішнього оточення, що визначає її внутрішні можливості й здатність протидіяти деструктивним впливам, з одного боку, та унеможливити його негативну дію на це оточення – із другого [12].

Отже, еколого-економічна безпека підприємства повинна характеризуватися такими ознаками: захищеність життєво важливих інтересів підприємства від можливих загроз; надійністю; забезпеченням матеріальними ресурсами, збереженням та розвитком як економічного потенціалу підприємства, так і природного потенціалу екосистеми підприємства; забезпеченням такого стану, при якому ймовірність небажаних змін менша від критичної межі; здатністю економічної системи до стійкого збереження основних показників і параметрів функціонування без негативного впливу на НПС; здатністю забезпечувати розвиток, досягати поставлених цілей з урахуванням природоресурсних обмежень; спроможністю адекватно реагувати на стійкість до деструктивних змін зовнішнього, у тому числі природного середовища; здатністю зберігати внутрішню структурну цілісність; стійкістю в досягненні, реалізації стратегічних цілей розвитку; ефективного використання всіх видів ресурсів, переходу на безвідходні технології та екологічно чисте виробництво; відсутністю значимих загроз для НПС, життєдіяльності людей, інших суб'єктів господарювання; спроможністю швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, що можуть негативно позначитися на показниках діяльності; здатністю запобігати забрудненню довкілля за умови включення екологічних пріоритетів до цілей економічної діяльності підприємств; мінімізацією негативного впливу діяльності підприємства на довкілля без зменшення величини прибутку при дотриманні чинних екологічних норм у процесі виробництва.

На основі наведених вище ознак можемо подати власне визначення еколого-економічної безпеки підприємства як стану його захищеності від негативних впливів завдяки внутрішній стійкості, збереження самоідентичності й цілісності, гнучкості та адаптивності, що забезпечує спроможність до стабільного розвитку, реалізації поставлених цілей, досягнення бажаних результатів без нанесення шкоди оточенню, збереження природно-ресурсного й асиміляційного потенціалу довкілля.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, у статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності безпеки загалом, економічної й екологічної зокрема. На основі узагальнення отриманих результатів визначено основні ознаки кожного з понять. Виявлено, що щодо суб'єктів господарювання безпеку найчастіше розглядають як стан підприємства, результат ефективної діяльності менеджменту підприємства, умову його стабільного розвитку.

Використання методу синтезу дало змогу вдосконалити визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства й обґрунтувати його ознаки.

Отримані результати дослідження – необхідна передумова для обґрунтування теоретико-методичних основ формування системи управління еколого-економічною безпекою підприємства.

Джерела та література

1. Коленда Н. В. Соціоекологоекономічна безпека та її вплив на відтворення населення : монографія / Н. В. Коленда, Л. М. Черчик, О. Ю. Гаврилюк. – Луцьк : Терен, 2013. – 264 с.
2. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем : монографія / за наук. ред. проф. М. А. Хвесика. – К. : Наук. думка, 2013. – 487 с.
3. Данилишин Б. М. Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління / Б. М. Данилишин. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2001. – 260 с.
4. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – Киев : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
5. Ярочкин В. И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В. И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2000. – 400 с.
6. Ліпкан В. А. Безпекознавство / В. А. Ліпкан. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 208 с.
7. Козаченко Г. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування / Г. Козаченко, В. Пономарьов // Теорія та практика управління у трансформаційний період : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕПНАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3–7.
8. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія. – Львів : Вид-во ТзОВ «Ліга Прес», 2008. – 385 с.
9. Припотень В. Ю. Еколого-економічна безпека підприємства : монографія / В. Ю. Припотень. – Луганськ : Вид-во Янтар, 2010. – 244 с.

10. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под. ред. Л. Г. Мельника, Л. Хенса. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.
11. Прокопенко О. В. Управління еколого-економічною безпекою підприємства на засадах екомаркетингу / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 337–346.
12. Черчик Л. М. Концептуальні основи формування системи соціоекологоекономічної безпеки / Л. М. Черчик // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 167–174.

Черчик Артур. Научные подходы к определению сущности эколого-экономической безопасности предприятия. В статье рассмотрены научные подходы к определению сущности безопасности в целом, в том числе экономической и экологической. На основе обобщения полученных результатов определены основные признаки каждого из понятий. Выявлено, что в отношении субъектов хозяйствования безопасность зачастую рассматривается как состояние предприятия; результат эффективной деятельности менеджмента предприятия; условие его устойчивого развития.

Использование метода синтеза позволило усовершенствовать определение сущности эколого-экономической безопасности предприятия как состояния его защищенности от негативных воздействий, благодаря внутренней устойчивости, сохранения самоидентичности и целостности, гибкости и адаптивности, что обеспечивает способность к стабильному развитию, реализации стратегических целей, достижение желаемых результатов без ущерба окружению, сохранение природно-ресурсного и ассимиляционного потенциала окружающей среды. Обоснованно специфические признаки эколого-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, экологическая безопасность, эколого-экономическая безопасность предприятия.

Cherchyk Artur. Scientific Approaches to Definition of Essence of Ecological-economical Security of the Enterprise. In article scientific approaches to definition of essence of safety in general and ecological-economical security in particular are considered. On the basis of generalization of the received results the main signs of each of concepts are defined. It is revealed that concerning subjects of managing, safety is often considered as a condition of the enterprise; result of effective activity of management of the enterprise; condition of its sustainable development.

Using of a synthesis method allowed to improve definition of essence of ecological-economical security of the enterprise as conditions of its security from negative impacts, thanks to internal stability, preservations of self-identity and integrity, flexibility and adaptability that provides ability to stable development, realization of strategic objectives, achievement of desirable results without damage to an environment, preservation of natural resources and assimilatory potential of environment. The article founds specific features of ecological-economical security.

Key words: safety, economic security, ecological safety, ecological-economical security of the enterprise.

УДК 338.27:330.4]:378.012(477)

Ольга Гринькевич – доцент кафедри статистики Львівського національного університету імені Івана Франка

Прогнозування попиту на ринку освітніх послуг в Україні (на прикладі обсягів вступу у ВНЗ України)

Обґрунтовано головні параметри кількісної оцінки потенційного та реалізованого попиту на послуги вищої освіти. На основі аналізу паралельних часових рядів і їх кореляції побудовано регресійну модель залежності обсягів вступу у ВНЗ України від динаміки показника народжуваності. За допомогою регресійної моделі визначено точкові та інтервальні прогнози оцінки вступу у ВНЗ на період до 2024 р.

Ключові слова: вища освіта, ринок освітніх послуг, попит, прогнозування, паралельні ряди, кореляційно-регресійний аналіз, точкова та інтервальна оцінка прогнозу.

Постановка наукової проблеми та її значення. Розробка й реалізація стратегій розвитку інституцій вищої школи вимагає постановки та виконання комплексу управлінських задач, пов'язаних з оцінкою й прогнозуванням попиту різних категорій споживачів освітніх послуг. Системний підхід до розв'язання таких завдань передбачає класифікацію послуг вищої школи, типологію їх споживачів, а на основі цього – вибір методів аналізу й прогнозування відповідних потреб. У сукупності задач прогнозування за рівнем затребуваності з боку органів державного управління в галузі вищої освіти та стратегіч-

ного менеджменту ВНЗ найбільш актуальною є потреба в прогностичних оцінках попиту на послуги вищої освіти. Саме такі оцінки – «вихідна точка», яка повинна визначати зміст і специфіку маркетингової, інноваційної й інших функціональних стратегій розвитку всіх суб'єктів, які формують пропозицію на послуги вищої освіти в Україні.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Огляд наукових публікацій з окресленої проблематики дає підстави дійти висновку, що у вітчизняній та зарубіжній науці за останні роки проведено чимало досліджень із проблем методології й методики прогнозування в галузі вищої освіти. Здійснено класифікацію методів прогнозування попиту та пропозиції на ринку освітніх послуг з урахуванням періоду прогнозування [5; 9; 10], асортименту освітніх послуг, необхідності збалансування прогностичних обсягів і структури підготовки фахівців із перспективними потребами ринку праці [7; 13].

Заслужують на особливу увагу, на нашу думку, методи прогнозування вступу у ВНЗ на основі побудови паралельних рядів показників народжуваності та здобуття середньої освіти, висвітлені В. А. Гуртовим і А. А. Яковлевою у [2], систематизовано М. Ф. Гончаренко [3] статистичні моделі прогнозування потреби у фахівцях з урахуванням рівня насиченості в них ринку праці, а також моделі прогнозування загального попиту на освітні послуги за допомогою його декомпозиції на три основні складники – попит абітурієнтів, роботодавців і держави.

Чітко окресленою в наукових публікаціях [3; 5; 7] є також множина чинників, які визначають попит на освітні послуги. У їх сукупності виділяють демографічний складник (стан і динаміка народжуваності), соціально-психологічний (потреби в продовженні навчання, підвищенні кваліфікації, саморозвитку), економічний (доходи населення, ціни на освітні послуги, рівень інвестицій бізнесу й державних видатків на вищу освіту), об'єднуючи в логічну багатофакторну модель прогнозування попиту на послуги освіти.

Незважаючи на чималу кількість наукових публікацій із питань прогнозування попиту на послуги ВНЗ, більшість із них має теоретико-методологічний характер та не супроводжується апробацією запропонованих методик у виконанні прикладних задач прогнозування на освітні послуги ВНЗ в Україні.

Мета статті – прогностична оцінка обсягів попиту на послуги вищої освіти у ВНЗ України. **Об'єкт дослідження** – динаміка реалізованого попиту на послуги ВНЗ України у взаємозв'язку з процесами народжуваності й здобуття загальної середньої освіти, **предмет дослідження** – методологія прогнозування, зокрема кореляційно-регресійного аналізу паралельних часових рядів потенційного та реалізованого попиту у вищій освіті.

Відповідно до поставленої мети основними завданнями дослідження є:

- обґрунтувати основні параметри кількісного оцінювання попиту на послуги ВНЗ з урахуванням його потенційного й реалізованого обсягів;
- схарактеризувати методологію прогнозування попиту на послуги ВНЗ, яка ґрунтується на кореляційно-регресійному аналізі паралельних часових рядів і лаговому характері їх взаємозв'язку;
- спрогнозувати динаміку обсягів вступу у ВНЗ, урахувавши демографічні показники народжуваності в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Методологія кількісного оцінювання попиту на ринку послуг [5; 11] передбачає виокремлення за рівнем реалізації декількох його видів: потенційного, твердо сформованого та реалізованого. Основні показники, за допомогою яких можна кількісно оцінити кожен із таких видів попиту, систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

Параметри кількісної оцінки потенційного та реалізованого попиту на послуги вищої освіти в році, t

Потенційний попит	Твердо сформований і реалізований попит
<ul style="list-style-type: none"> • Кількість осіб, які народились у році $t-17,18$. • Кількість осіб, які пішли в перший клас у році $t-11$. • Кількість осіб, які здобули в році t базову середню освіту. • Кількість осіб, які здобули в році t повну загальну середню освіту. • Кількість осіб, які мають намір здобути другу вищу освіту, післядипломну освіту (lifelong learning) у році t. 	<ul style="list-style-type: none"> • Кількість осіб, які пройшли ЗНО в році t. • Кількість осіб, які подали заяви до ВНЗ у році t. • Кількість осіб, які вступили до ВНЗ у році t.

Один із напрямів статистичного прогнозування в освіті – використання методів кореляційно-регресійного аналізу. Узагальнення методологічних підходів до прогнозної оцінки динаміки показника на основі методів аналізу паралельних часових рядів і регресійних моделей дає підстави виокремити такі основні етапи відповідної методики прогнозування:

1) побудова динамічних рядів, що характеризують динаміку зміни показника, значення якого прогнозують (y);

2) обґрунтування набору показників-факторів, що впливають на динаміку прогнозованого показника y ;

3) відбір найбільш вагомих показників-факторів, які впливають на прогнозований показник (y) за допомогою коефіцієнтів парної кореляції ($r_{yx}^I, r_{yx}^{II}, r_{yx}^{III}, \dots$);

4) перевірка обраних факторних показників на мультиколінеарність;

5) побудова динамічних рядів, які характеризують динаміку вибраних показників-факторів $F(x^I, x^{II}, x^{III}, \dots, x^m)$;

6) побудова парних і багатофакторних регресійних моделей типу $Y=F(x^I, x^{II}, x^{III}, \dots, x^m)$, за допомогою яких можна здійснити прогнозування значень y на основі відомих значень показників-факторів x_i .

Виходячи з особливостей прогнозування обсягів прийому студентів на перший курс ВНЗ (Y), важливо зауважити, що основними соціально-демографічними показниками-факторами, які визначають його динаміку, є:

- x^I – кількість осіб, які здобули повну загальну середню освіту (ПЗСО);
- x^{II} – чисельність осіб, котрі здобули базову (неповну) загальну середню освіту (закінчили 9 класів);
- x^{III} – кількість дітей, які вступили в перший клас ЗОШ;
- x^{IV} – кількість дітей, котрі народилися.

Другою важливою особливістю, яка повинна враховуватись у побудові динамічних рядів, а відповідно – у прогнозуванні динаміки вступу у ВНЗ, є лаговий характер такої динаміки. Тобто у використанні методу аналізу паралельних рядів потрібно враховувати той факт, що кількість осіб, котрі вступають на перший курс у ВНЗ у році t , визначатиметься кількістю дітей, які здобули повну загальну середню освіту в тому ж році, тобто для фактора x^I загальний вигляд регресійної моделі буде таким:

$$Y_t = f(x_t^I).$$

Для факторів x^{II} , x^{III} та x^{IV} відповідні регресійні моделі матимуть вигляд:

$$Y_t = f(x_{t-2}^{II}); Y_t = f(x_{t-11}^{III}); Y_t = f(x_{t-17,18}^{IV}).$$

Третя важлива особливість прогнозування обсягу прийому студентів на перший курс ВНЗ – низка освітніх реформ, які вплинули на послідовність і довжину лагу в досліджуваних динамічних рядах. Зокрема, згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.04.2005 р. № 204 «Про прийом дітей до першого класу загальноосвітніх навчальних закладів», в Україні започатковано здобуття початкової освіти дітей із шести років. У зв'язку з цим із 2005 р. простежено певні особливості динаміки вступу дітей у перший клас, що позначилися в подальшому на чисельності дітей, котрі здобули базову й повну загальну середню освіту у 2013–2015 рр. Крім того, Постановою Ради Міністрів Української РСР від 10 липня 1984 р. № 281 «Про дальше вдосконалення загальної середньої освіти молоді і поліпшення умов роботи загальноосвітньої школи» здійснено поступовий перехід у середній загальноосвітній школі на одинадцятирічний термін навчання й перетворено початкову трирічну школу в чотирирічну. Такі зміни зумовили деяке зміщення в паралельних рядах динаміки народжуваності (x^{IV}), прийому в перший клас (x^{III}), здобуття базової та повної середньої освіти (x^{II} ; x^I) і вступу у ВНЗ (y).

На основі врахування зазначених вище особливостей нами побудовано динамічні ряди значень емпіричних змінних y , x^I , x^{II} та x^{IV} (рис. 1).

Зауважимо, що своєрідною «білою плямою» в регресійно-кореляційному аналізі обсягів вступу у ВНЗ є кількість дітей, які прийняті в перший клас ВНЗ. У загальнодержавній і регіональній статистиці відсутні відомості про значення показника x^{III} .

Як свідчать дані рис. 1, між показниками народжуваності, здобуття середньої освіти та вступу у ВНЗ існує помітна кореляція. Для кількісної оцінки взаємозв'язку показників вступу у ВНЗ України, народжуваності та здобуття середньої освіти проведено кореляційний аналіз, результати якого відображено в табл. 2.

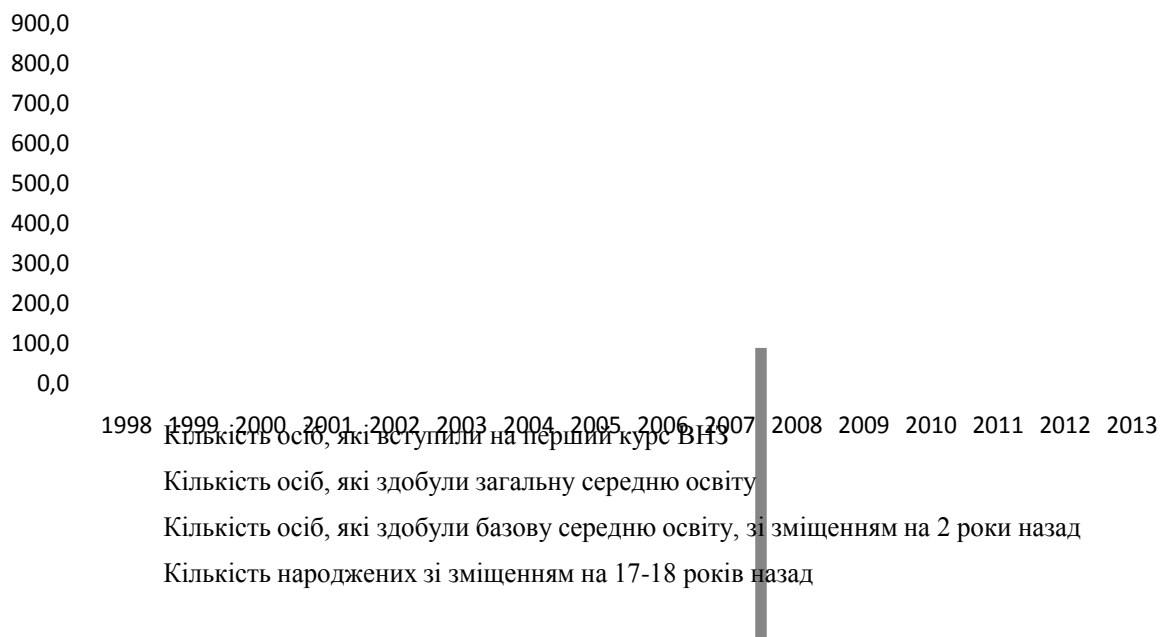


Рис. 1. Динаміка показників народжуваності, здобуття середньої освіти та вступу у ВНЗ III–IV рівнів акредитації в Україні

Джерело. Побудовано за даними [1; 3; 7].

Таблиця 2

Парна кореляція паралельних рядів динаміки народжуваності, здобуття середньої освіти та вступу у ВНЗ України за 2004–2013 рр.

	Кількість дітей, які народилися зі зміщенням на 17–18 років назад, x^{IV}	Кількість дітей, які здобули базову середню освіту зі зміщенням на два роки назад, x^{II}	Кількість осіб, які здобули повну загальну середню освіту, x^I
Кількість осіб, які вступили на перший курс ВНЗ III–IV р. а.	$r_{yx}^{IV} = 0,907$	$r_{yx}^{II} = 0,929$	$r_{yx}^I = 0,941$

Розраховано та побудовано за даними [1; 3; 7].

Значення наведених у табл. 2 коефіцієнтів кореляції та їх перевірка на істотність дають підстави для висновку про обґрунтованість прогнозування динаміки вступу у ВНЗ України (Y_t) на основі лагової регресійної моделі залежності від показника народжуваності: $Y_t = f(x_{t-17,18}^{IV})$.

Регресійне рівняння взаємозв'язку динаміки вступу до ВНЗ III–IV р. а. в Україні та показників народжуваності, побудоване за емпіричними даними 2004–2013рр., має вигляд:

$$Y_t = 0,644 * X_{t-17,18} + 1,820.$$

Значення коефіцієнта детермінації побудованої моделі (0,82) й перевірка її на адекватність за допомогою критерію Фішера вказують на можливість отримання достатньо точних і не випадкових точкових прогнозних оцінок обсягів вступу у ВНЗ за відомих емпіричних значень народжуваності в Україні на найближчі 17–18 років.

Прогнозні значення показників вступу у ВНЗ III–IV рівнів акредитації в Україні, визначені на основі регресійної моделі залежності від показників народжуваності $Y_t = 0,644 * X_{t-17,18} + 1,820$, наведені в табл. 3.

Для підвищення надійності точкового прогнозу його доповнюють довірчими межами, обчисленими з певною ймовірністю за формулами:

$$Y_{\text{прогн}} - \Delta y_{\text{прогн}}; \quad Y_{\text{прогн}} + \Delta y_{\text{прогн}},$$

де $Y_{прогн} - \Delta y_{прогн}$ – нижня межа довірчого інтервалу; $Y_{прогн} + \Delta y_{прогн}$ – верхня межа довірчого інтервалу; $\Delta y_{прогн}$ – гранична похибка інтервалу довіри прогнозу.

Таблиця 3

Прогнозні значення показників вступу у ВНЗ III–IV р. а. України, визначені на основі регресійної моделі залежності від показників народжуваності, тис. осіб

	Рік										
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Прогнозний обсяг вступу у ВНЗ	302,7	286,8	271,8	252,4	249,8	244,3	253,4	264,9	277,0	276,2	298,2

Граничну похибка інтервалу довіри прогнозу розраховують за формулою:

$$\Delta y_{прогн} = \frac{t_{1-\alpha}(k)\sigma_{yx}}{\sqrt{n}} \sqrt{1 + \frac{(x_{прогн} - \bar{x})^2}{\sigma_x^2}}$$

де $t_{1-\alpha}(k)$, – табличне значення коефіцієнта Стюдента при ймовірності $1-\alpha$ і числі ступенів свободи $k = n - m$; σ_{yx} ($\sigma_{yx} = \sqrt{\frac{\sum (y - Y)^2}{n - m}}$) – середнє квадратичне відхилення теоретичних даних від емпіричних;

σ_x – середнє квадратичне відхилення факторної ознаки.

Для побудованої нами регресійної моделі $Y = 0,644 \cdot X_{t-18} + 1,820$ значення

$\frac{t_{1-\alpha}(k)\sigma_{yx}}{\sqrt{n}}$ становить $\frac{2,306 \times 32,797}{\sqrt{10}} = 23,917$ (за прийнятої ймовірності 0,95).

Наприклад, за народжуваності дітей в Україні $X_{прогн} = X_{1996} = 467,2$ тис. осіб гранична похибка інтервалу довіри для прогнозу вступу студентів до ВНЗ у 2014 р. становитиме:

$$\Delta y_{прогн} = 23,917 * \sqrt{1 + \frac{(467,2 - 644,53)^2}{9589,652}} = 49,475$$

На рис. 2 зображено розраховані фактичні та прогнозні значення обсягів вступу у ВНЗ України з урахуванням нижньої й верхньої меж прогнозів.

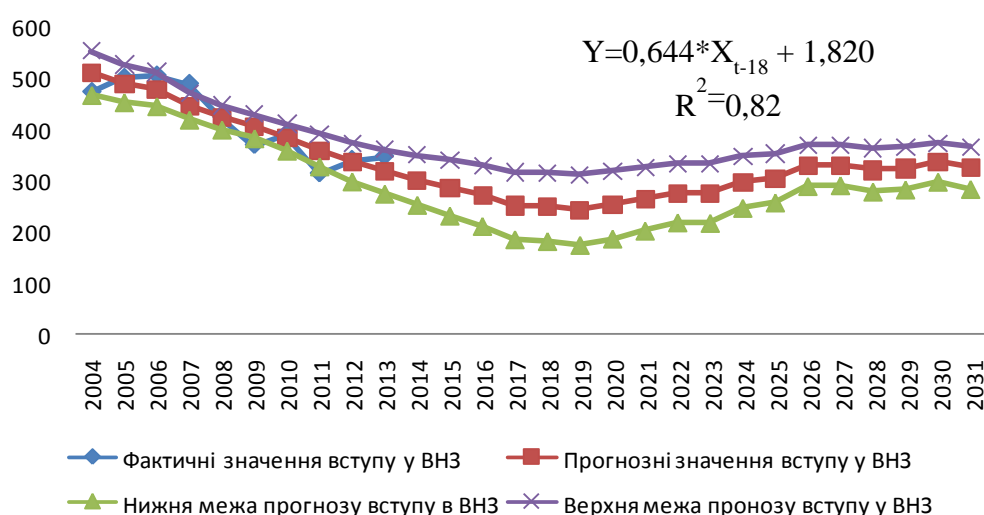


Рис. 2. Фактичні та прогнозні обсяги вступу у ВНЗ III–IV р. а. України з урахуванням нижньої й верхньої меж прогнозів

Висновки й перспективи подальших досліджень. Результати оцінки адекватності регресійної моделі $Y_t = 0,644 * X_{t-17,18} + 1,820$, а також порівняння обчислених на її основі довірчих меж прогнозу з фактичним обсягом вступу у ВНЗ України за період 2004–2013 рр. дають підстави дійти висновку, що запропонований підхід до прогнозування попиту на освітні послуги ВНЗ є ефективним інструментом стратегічного управління в галузі вищої освіти. Напрямом подальших досліджень є побудова багатофакторних регресійних моделей прогнозування попиту на послуги вищої освіти з урахуванням як демографічних, так і соціальних та економічних чинників динаміки.

Джерела та література

1. Вищі навчальні заклади : статистична інформ. Держ. служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Гуртов В. А. Прогнозирование численности выпускников школ 9-х и 11-х классов / В. А. Гуртов, А. А. Яковлева // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 1. – С. 64–70.
3. Гончаренко М. Ф. Методи та моделювання та прогнозування потреб економіки у випускниках ВНЗ / М. Ф. Гончаренко // Математичні методи та моделі в економіці. – 2013. – № 1. – С. 368–375.
4. Загальноосвітні навчальні заклади в Україні : статистична інформ. Держ. служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Карпюк О. А. Організаційно-економічні аспекти взаємодії попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг / О. А. Карпюк // Житомирський державний університет ім. Івана Франка. – Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 120–122.
6. Маркетинг освітніх послуг : навч. посіб. / [О. О. Кузьміна]. – М. : Юрайт, 2012. – 330 с.
7. Методичні рекомендації щодо визначення відповідності обсягів та професійно-кваліфікаційної структури підготовки кадрів у навчальних закладах відповідно до потреб регіонального ринку праці. – Луганськ : Вид-во ДУ НДІ СТБ. – 2010. – 37 с.
8. Населення : статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Парфьонова Л. Г. Прогнозування необхідної чисельності фахівців з вищою освітою : матеріали XI Міжнар. наук. інтернет-конф. «Україна наукова» / Л. Г. Парфьонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.
10. Перминова О. М. Модель оценокспроса на образовательные услуги университетского комплекса / О. М. Перминова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : conference.osu.ru.
11. Про вищу освіту. Закон України // Верховна Рада України. – № 1556-VII – 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
12. Статистика ринків : навч. посіб. / [С. С. Герасименко, В. І. Карпов, Н. О. Парфенцева]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 863 с.
13. Стеблюк Н. Ф. Підходи щодо визначення перспективної потреби у фахівцях з вищою освітою / Н. Ф. Стеблюк // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1(19). – С. 30–34.

Гринькевич Ольга. Прогнозирование спроса на рынке образовательных услуг в Украине (на примере объемов поступления в ВУЗы Украины). В статье осуществлена прогнозная оценка спроса на услуги высшего образования в Украине на основе регрессионной модели зависимости от показателей рождаемости.

Статья содержит обзор существующих отечественных и зарубежных публикаций по вопросам теории и практики прогнозирования показателей динамики на рынке образовательных услуг. Сформулирован вывод о том, что большинство существующих исследований в Украине имеет теоретико-методологический характер и не сопровождается апробацией предложенных методик в решении прикладных задач прогнозирования спроса на образовательные услуги вузов.

Для прогнозирования спроса на услуги высшего образования в Украине обоснованы основные параметры количественного оценивания спроса на высшее образование с учетом его потенциального и реализованного объема. Использована методология прогнозирования спроса на услуги вузов, основанную на корреляционно-регрессионном анализе параллельных временных рядов приема студентов в вузы Украины и уровня рождаемости (с учетом лага).

Результаты оценки адекватности построенной регрессионной модели, а также сравнение доверительных интервалов прогноза с фактическим объемом поступления в вузы Украины дают основания сделать вывод, что предложенный подход к прогнозированию спроса на образовательные услуги является эффективным инструментом стратегического управления в области высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, рынок образовательных услуг, спрос, прогнозирование, параллельные ряды, корреляционно-регрессионный анализ, точечная и интервальная оценка прогноза.

Hrynkevych Olha. Forecasting the Demand in the Educational Services Market in Ukraine (on the Example of Admission Volumes to Ukrainian Higher Educational Establishments). The predictive estimate of the demand for higher educational services in Ukraine based on a regression model of depending on fertility rates is carried out in the article.

The article contains a review of the existing domestic and foreign publications on the theory and practice of forecasting the dynamics in the educational services market. The conclusion that most existing researches in Ukraine are theoretical and are not accompanied by the approbation of available methods in the solution of applied problems of forecasting the demand for university educational services is formulated.

To predict the demand for higher educational services in Ukraine the main indicators of the quantitative assessment of potential and real demand for higher education are grounded. The methodology of forecasting the demand for university services based on the regression analysis of parallel time series of admission volumes to Ukrainian universities and fertility rates (with considering the lag) is used.

The results of evaluation of the adequacy of a built regression model, as well as the comparison of the confidence intervals of the forecast to the real admission volumes to Ukrainian universities give grounds to conclude that the offered approach to forecasting the demand for educational services is an effective tool of strategic management in higher education.

Key words: higher education, educational services market, demand, forecasting, parallel time series, correlation and regression analysis, point and interval estimation of forecast.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 332.142:330.322(477)

Наталія Павліха – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Юлія Ілюшик – студентка кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Сучасні підходи до покращення інвестиційної привабливості регіону

У статті здійснено аналіз інвестиційного клімату та інвестиційної динаміки регіонів. Виявлено головні проблеми, які стримують інвестування в економіку регіону. Визначено сучасні підходи та форми посилення інвестиційної привабливості регіону. Запропоновані інноваційні форми посилення інвестиційної діяльності в регіоні. Виявлено, що Україна має потребу вироблення й реалізації сучасних заходів щодо активізації інвестиційної діяльності регіону. Запропоновано для практичного підвищення рівня інноваційної активності та інвестиційної привабливості регіону такі форми активізації інвестиційної діяльності регіону, як кластеризація; конкурент-менеджмент; територіальний маркетинг; брендинг території.

Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, кластеризація, конкурент-менеджмент, територіальний маркетинг, брендинг території.

Постановка наукової проблеми та її значення. Покращення інвестиційної привабливості регіону є одним із головних способів поживлення національної економіки України й переходу до нових прогресивних технологічних процесів, що потребує використання значних обсягів фінансових ресурсів. Оскільки кожному регіону доводиться самостійно обирати свій шлях економічного розвитку відповідно до чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ, то важливим є пошук сучасних підходів до покращення інвестиційної привабливості регіонів. Застосування найновіших технологій та управлінських методик дасть змогу створити оптимальні умови для залучення інвестицій в економіку регіону та сприятиме формуванню позитивного іміджу в потенційних інвесторів.

Способи розв'язання проблеми активізації інвестиційної діяльності регіону мають суперечливий характер і залишаються відкритими для обговорення. Ключове питання – пошук сучасних шляхів залучення інвестиційних ресурсів в економіку регіону для покращення його інвестиційного клімату. Недосконалість методичних підходів до оцінювання ефективності інвестиційних процесів у регіоні визначає практичну значущість дослідження.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Вагомий внесок у дослідження інвестиційних процесів та покращення інвестиційної діяльності в регіоні зробили такі вчені, як О. Соскін, Н. Виноградова, В. Павлов, С. Писаренко, Л. Антонюк, В. Геєць, М. Мельник. На основі аналізу праць із проблематики активізації інвестиційної діяльності можна зробити висновок, що ефективна інноваційна політика впливає на інвестиційну привабливість регіонів та України загалом.

Мета й завдання статті. Мета дослідження – визначення інноваційних пріоритетів і форм посилення інвестиційної привабливості регіону; виявлення головних проблем, які стримують інвестування в економіку регіону та пошук способів для їх усунення; усебічне вивчення перспективи застосування новітніх технологій для формування й просування іміджу регіонів для вітчизняного та міжнародного інвестування.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Інвестиційна діяльність на регіональному рівні забезпечує прогресивні структурні зрушення в економіці регіону, сучасне оновлення основних активів підприємств, підвищує рівень конкурентоспроможності регіональної економіки. Особливе значення капітальних вкладень у розвиток регіональної інфраструктури. Вплив на залучення інвестицій в економіку регіону мають як держава, так і місцеві органи влади. Важливий напрям у цій сфері – аналіз джерел інвестиційного забезпечення регіонального економічного розвитку, реалізації місцевих програм капіталовкладень із метою покращення надання послуг. Крім того, важливу роль у залученні інвестиційних ресурсів відіграють регіональні особливості, які включають розвиток інфраструктури, рівень розвитку підприємницької діяльності, внутрішньо-економічні фактори, кваліфікацію робочої сили, рівень співпраці влади й бізнесу тощо.

Інвестиційний клімат в Україні не можна назвати сприятливим. За даними Державного агентства України з інвестицій та інновацій, більшість міжнародних рейтингових агенцій, на висновки яких орієнтуються потенційні інвестори, оцінюють інвестиційний і діловий клімат у нашій країні як непривабливий або малопривабливий.

Однією з причин низької інвестиційної привабливості української економіки для системних іноземних інвесторів можна вважати наявність величезного тіньового сектору в Україні, який нині дорівнює, за різними даними, від 20 до 35 % ВВП. Значним є відставання України від «країн-еталонів» ОЕСР за показниками рівня захисту інвестицій. Зокрема, найбільше відставання спостерігають за критерієм «розкриття інформації», що ускладнює прихід на український ринок системних іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, унаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів і загроз утрати оперативного управління інвестиціями [3].

Протягом 2001–2007 рр. високі темпи економічного зростання в Україні супроводжувались активізацією інвестиційних процесів. Починаючи з другої половини 2008 р., у зв'язку із загостренням системної економічної кризи інвестиційна активність знизилася. Із початку 2009 р. кризові явища в економіці доповнилися черговим загостренням політичного протистояння [3]. За останні роки спостерігали подальше згортання інвестиційних процесів, посилення спекулятивних атак на знецінені активи підприємств, зниження динаміки доходів і погіршення якості життя громадян України, подальше падіння платоспроможного попиту.

В економіці України поки що не відбувається формування ефекту регіональної синергії, за якого комбінований результат функціонування регіонів країни мав би суттєво перевищувати звичайну суму результатів діяльності незалежно від функціонуючих регіонів. За висновком учених Національного інституту стратегічних досліджень, слабка (або й від'ємна) дія ефекту міжрегіональної синергії означає «розмивання» економіки держави як цілісного та системного утворення [3, с. 100; 3, с. 60–61].

Однією з найбільш ефективних моделей стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів на регіональному рівні, як свідчить досвід багатьох країн, є створення спеціалізованих кластерів. Утілення цієї моделі дає змогу не лише до певної міри виправити наявні територіальні диспропорції, а й надати необхідний імпульс для прискорення позитивних структурних змін у національній економіці в майбутньому. За умов обрання правильної стратегії розвитку та виваженої державної підтримки регіональні кластери стають, по суті, потужними центрами інноваційної діяльності, а отже, дієвими інструментами реалізації великомасштабних загальнонаціональних інноваційних й інвестиційних проєктів, модернізації економіки країни в цілому [4].

С. Соколенко відзначає: «... кластери створюють унікальну підставу для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектору малих і середніх підприємств. Кластери – істинне дитя глобалізації, підвищення ролі регіонів, вони створюють основу для притоку іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців та міцного розвитку малого й середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур» [7].

Кластеризація економіки в умовах ринкової трансформації сприятиме підвищенню інвестиційної діяльності регіону, що забезпечить високий рівень зайнятості, зростання доходів населення.

Отже, необхідність активізації процесів інвестиційно-інноваційного розвитку вимагає створення умов для ефективного функціонування кластерних мереж, економічний успіх яких ґрунтується на їхній інноваційності, компетенції працівників і взаємній довірі сторін [2].

Як свідчить досвід європейських країн, провідну роль у створенні міжрегіональних кластерів і «точок зростання» можуть відігравати кілька потужних високотехнологічних підприємств у регіоні, які формують весь виробничий і маркетинговий ланцюг [7].

Перевагою використання кластерних підходів при формуванні стратегій економічного розвитку є те, що кластери сприяють створенню сприятливих умов для розвитку спеціалізованих виробництв, у тому числі допоміжних, обслуговуючих і підтримувальних. Компанії – лідери світового ринку – потребують пристосування до їхніх технологій, суміжних виробництв, матеріалів, обладнання тощо, що сприяє утворенню ринкової ніші для невеликих підприємств, у тому числі з інноваційною спрямованістю, а це, зі свого боку, сприяє залученню інвестицій.

Кластерний підхід – не симбіоз різноманітних технологічних винаходів, а система поширення нових знань, яка орієнтована на створення умов для ефективної взаємодії різних господарюючих суб'єктів і стимулювання нових бізнес-утворень, що підтримують інновації (стійкі та динамічні конкурентні переваги високого порядку) [5].

Отже, кластери надають можливість підприємствам економно управляти наявними ресурсами й правильно використовувати залучені інвестиції. Кластерна модель дає змогу промисловим підприємствам підвищувати рівень прибутку, більш активно впроваджувати інновації та збільшує можливий рівень інвестиційних ресурсів.

Провідне місце серед сучасних підходів активізації інвестиційної діяльності посідає конкурент-менеджмент регіону, що являє собою сукупність функцій й інструментів впливу суб'єктів управління на господарську діяльність країни і її регіонів для формування бренду території та управління його просуванням, що реалізується відповідно до законів розвитку ринкової системи господарювання.

Як і будь-який процес управління, конкурент-менеджмент передбачає виконання функцій прогнозування й планування, мотивації, організації та координації, моніторингу, регулювання, контролю, що здійснюються завдяки застосуванню інструментарію регіонального конкурент-менеджменту. Це зумовлено тим, що об'єктом управління в цьому випадку виступає конкурентоспроможність регіону, а також множинністю суб'єктів управління та необхідністю швидкої реакції на динамічні зміни в зовнішньому середовищі й прийняття відповідних рішень.

Задля ефективного залучення інвестицій особливого значення набуває така функція конкурент-менеджменту, як прогнозування та планування в перехідний період, коли кожен регіон вимушений шукати й завойовувати певну нішу як на внутрішньому, так і на світових ринках.

Конкурент-менеджмент передбачає функцію мотивації, яка може бути покладена на Державний фонд регіонального розвитку, а його діяльність має бути врегульована спеціальним законом України. Фонд відповідатиме за фінансування проектів локального розвитку, що мають стратегічне значення для країни, у тому числі [7]:

- фінансування будівництва доріг, енергетичних і житлово-комунальних мереж, інших об'єктів інфраструктури;
- інвестування у створення нових робочих місць, насамперед у регіонах із високим рівнем безробіття;
- надання фінансової підтримки для підприємств малого й середнього бізнесу, діяльність яких зосереджена в пріоритетних сферах розвитку кожного регіону.

Перерозподіл і взаємодія функцій суб'єктів управління на загальнодержавному та регіональному рівнях повинні здійснюватися на основі принципу визначеної компетенції, що докорінно відрізняється від принципу розмежування функцій. Принцип визначеної компетенції полягає в наділенні кожного суб'єкта управління чітко визначеними функціями, котрі законодавчо закріплюються за ним. При цьому для реалізації кожної функції закон установлює відповідний обсяг ресурсів та їх джерела.

Метою конкурент-менеджменту регіону повинно стати досягнення стійких конкурентних позицій як усередині країни, так і за її межами за будь-яких економічних, політичних, соціальних й інших змін, що, зі свого боку забезпечують у довгостроковій перспективі сталий соціально-економічний розвиток регіону, активізацію інвестиційної діяльності регіону та, зокрема, високий рівень життя його населення.

Формування й розвиток регіонального маркетингу – важливий засіб реалізації процесу управління конкурентоспроможністю та інвестиційною діяльністю, адже він становить основу розробки й реалізації програм соціально-економічного розвитку регіону та переходу від регіональної статистики до регіонального моніторингу з використанням сучасної інформаційної бази для здійснення системного аналізу й контролю соціально-економічної ситуації в регіоні.

Територіальний маркетинг – це механізм, який надає методологію та інструментарій для забезпечення конкурентоспроможності території, дає змогу сформулювати маркетинговий тип територіального менеджменту, що формується не від бажань території (наприклад у пошуку грошових коштів для реалізації певних проектів), а від вивчення потреб споживачів (підприємств, місцевих

жителів, інвесторів, туристів), які територія має можливість задовольнити [7]. При цьому оцінка кінцевого результату регіонального конкурент-менеджменту повинна враховувати відповідність рівня економічного розвитку регіону і якості рівня життєдіяльності населення. Маркетинг регіону – невід’ємний складник регіональної політики, тому важливість цього фактора для підвищення економічного розвитку регіону незаперечна. Він сприяє структурному аналізу економіки регіону для виявлення ефективності спеціалізації регіону, можливостей реструктуризації економіки за наявності нових конкурентних переваг [6].

Для створення привабливого бренду потрібно за допомогою маркетингу регіону виробити спеціальний комплекс заходів, що забезпечує формування й покращення іміджу регіону, його престижу, ділової та соціальної конкурентоспроможності; розширення участі регіону і його суб’єктів у реалізації національних та міжнародних програм; підвищення привабливості інвестиційних вкладень.

Брендинг територій – це складова частина маркетингу територій, сучасний і перспективний напрям наукових досліджень у світі, адже нині будь-яка територія перетворюється в мету й засіб конкурентної боротьби. Брендінг територій має логічний ланцюжок: брендінг міста – брендінг регіону – брендінг країни [1, с. 50].

Брендінг регіону виступає активною категорією ринкової, економіки, «невіддільний від процесів підвищення його конкурентоспроможності, тому що бренд за своєю природою є демонстрацією конкурентних переваг і, відповідно, більшої вартості. Крім того, бренд регіону – важливий елемент забезпечення соціальної стабільності» [1, с. 14].

Формування бренду регіону та управління його просуванням передбачає підвищення інвестиційної привабливості за рахунок чіткого позиціонування конкурентних переваг регіону; забезпечення консенсусу державних органів влади, бізнесу, громадськості й населення щодо питань розвитку регіону та його позиціонування в зовнішньому середовищі; залучення бізнесу, громадськості й населення до позитивних соціально-економічних перетворень у регіоні; створення позитивного іміджу.

Інструмент регіонального брендінгу дає змогу представити регіон у якості товару або території походження брендів підприємств, розміщених у його географічних межах, а також уможливорює органам управління суттєво підвищувати вартість територій, залучати інвестиційні ресурси, не збільшуючи поточного споживання, обсягів виробництва, використання природних ресурсів. Застосування цього інструменту для забезпечення регіонального розвитку на засадах сталості може принести більш вагомий результат та соціальний ефект, ніж розвиток виключно економічної сфери.

Із позиції державного управління поняття інвестиційного іміджу регіону та регіонального бренду тісно корелюються, адже імідж регіону складається з уявлень про його унікальний бренд. Зі свого боку, регіональний брендінг виступає як інструмент маркетингового просування бренду регіону (або окремих товарних брендів, що походять із його території) на зовнішній ринок. Цей інструмент широко використовують у світовій управлінській практиці для підвищення інвестиційної привабливості як регіонів, так і цілих країн.

Наприклад США, країна-лідер із використання маркетингових технологій щодо формування конкурентоспроможних товарних брендів ілюструє нам можливості брендінгу щодо формування позицій конкурентоспроможності держави як національного виробника. Топ-10 підприємств та галузей-лідерів за Індексом стійкості Доу-Джонса у 2015 р. (3M, American Express, Apple, Boeing, Caterpillar, Chevron, Cisco Systems, Coca-Cola, DuPont, ExxonMobil) [2]. Усі вони – всесвітньовідомі бренди США. Така відомість і впізнаваність їхніх товарів дає змогу позиціонувати країну-виробника як власника портфеля унікальних бізнес-брендів, формувати її позитивний імідж як країни, що створює належні умови для ведення бізнесу й освоєння інвестицій, зокрема в промисловому виробництві, хімічній, аерокосмічній, оборонній промисловості.

Проте за якістю, інноваційністю, набором ціннісних характеристик, товари цих виробників не обов’язково є унікальними та незамінними на ринку. Нестача якоїсь із цих характеристик компенсується відомістю бренду виробника й країни його походження, їх позитивним іміджем, що обумовлює вибір покупців. Крім того, сталість процесів національного розвитку також є брендом країни, відомою всьому світові за своєю здатністю врівноважувати економічну, екологічну та соціальну складові частини територіального розвитку, що дає їй змогу формувати позитивний інвестиційний імідж.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Узагальнюючи результати оцінювання інвестиційного клімату, можемо зробити висновок, що Україна в умовах має потребу вироблення й реалізації сучасних підходів щодо активізації інвестиційної діяльності регіону.

Для практичного підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону пропонуємо розробку й запровадження таких інноваційних форм активізації інвестиційної діяльності регіону в умовах євроінтеграції:

- кластеризація економіки, що в умовах ринкової трансформації сприятиме підвищенню інвестиційної діяльності регіону та забезпечить високий рівень зайнятості, зростання доходів населення;
- конкурент-менеджмент регіону, який сприяє формуванню бренду території й управління його просуванням, що реалізується відповідно до законів розвитку ринкової системи господарювання;
- територіальний маркетинг, що сприяє структурному аналізу економіки регіону для виявлення ефективності спеціалізації регіону, можливостей реструктуризації економіки за наявності нових конкурентних переваг;
- брендинг територій, що має на меті підвищення ефективності підприємницької діяльності в регіоні, яка стає певною запорукою підвищення позицій його конкурентоспроможності, а отже, інвестиційної привабливості в уявленні інвесторів.

Отже, дедалі вагомішим для активізації інвестиційної діяльності регіону є дослідження та пошук сучасних механізмів управління конкурентоспроможністю регіонів, що сприятиме зростанню інвестиційної привабливості та створенню позитивного іміджу регіону.

Джерела та література

1. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / за заг. ред. О. І. Соскіна. – К. : Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
2. Виноградова Н. Л. Формування іміджу та бренду території як фактор підвищення її конкурентоспроможності / Н. Л. Виноградова, О. В. Лашенко // Регіональне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – № 2 (11). – С. 132–139.
3. Вінгаровський А. М. Структура і джерела фінансування витрат розвитку місцевих бюджетів / А. М. Вінгаровський // Стратегічна панорама. – 2010. – № 1. – С. 98–106.
4. Кризька Р. Ю. Регіональні інвестиційно-інноваційні кластери: актуальні проблеми запровадження в Україні / Р. Ю. Кризька // Держава та регіони. – Сер. Державне управління. – 2011. – № 2. – С. 129–135.
5. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А. А. Мигранян. – Режим доступа : <http://krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
6. Писаренко С. М. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України в контексті європейської інтеграції / С. М. Писаренко // Соціально-економічне дослідження в перехідний період. – 2005. – № 2. – С. 235–246.
7. Управління конкурентоспроможністю національної економіки: регіональний вимір : монографія / Н. В. Павліха, І. В. Кицюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 184 с.

Павліха Наталія, Ілюшук Юлія. Современные подходы к улучшению инвестиционной привлекательности региона. В статье осуществлен анализ инвестиционного климата и инвестиционной динамики регионов. Выявлены основные проблемы, которые сдерживают инвестирование в экономику региона. Определены современные подходы и формы усиления инвестиционной привлекательности региона. Предложенные инновационные формы усиления инвестиционной деятельности в регионе. Выявлено, что Украина нуждается в выработке и реализации современных мер по активизации инвестиционной деятельности региона. Предложено для практического повышения уровня инвестиционной привлекательности региона такие формы активизации инвестиционной деятельности региона, как кластеризация; конкурент-менеджмент; территориальный маркетинг; брендинг территории.

Ключевые слова: инвестиционный климат; инвестиционная привлекательность; кластеризация; конкурент-менеджмент; территориальный маркетинг; брендинг территории.

Pavlikha Natalia, Piushyk Yulia. Modern Approaches of Improvement the Investment Attractiveness of the Region. The article analyzes the investment climate and investment dynamics of the regions. The main problems that hinder investment in the region's economy are found. Priorities and innovative forms enhance the investment attractiveness of the region are defined. Innovative forms of strengthening investment activity in the region under the conditions of European integration are proposed. Ukraine has necessity to develop and implement modern approaches in order to stimulate investment in the region. For the practical improvement of investment attractiveness of the region we proposed such forms of stimulating investment in the region as: clustering; competitor management; territorial marketing; branding area.

Key words: investment climate; investment attractiveness; clustering; competitor management; territorial marketing; branding area.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК: 658.27:633.1

Володимир Колодійчук – доктор економічних наук, доцент
Львівського національного аграрного університету

Альтернативна технологія зберігання зерна в умовах обмежених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств

У статті запропоновано використання аргентинської технології зберігання зерна для вітчизняних виробників, котрі неспроможні забезпечити себе власним сучасним зерносховищем силосного типу. Проведено техніко-економічне обґрунтування аргентинської технології та визначено її переваги для підприємств з обмеженими фінансовими ресурсами.

Ключові слова: логістика, зерно, управління запасами, аргентинська технологія, техніко-економічне обґрунтування, фінансові ресурси.

Постановка наукової проблеми та її значення. Амбітні стратегічні програми щодо збільшення річних обсягів виробництва зерна в Україні до 90–100 млн т, а в деяких стратегіях – до 120 млн т залишаються популістським закликком, якщо до розвитку зернопродуктового підкомплексу АПК не підходити системно. Серед найочевидніших – проблема невідповідності потенціалу сертифікованих елеваторів із річним обсягом зберігання 31,5 млн т заявленим параметрам пропозиції зерна.

В аграрно розвинутих країнах Європи, а також у США й Канаді до 80 % урожаю зберігається в його виробників у силосних зерносховищах з активною вентиляцією, а в Україні цей показник складає лише 1 %. Для окремих вітчизняних виробників із відповідними фінансовими можливостями є всі умови для використання цього досвіду, адже в Україні, за нашими оцінками, близько 50 компаній пропонують міні-елеватори переважно імпортного виробництва (Польща, Німеччина, Китай, Італія, Іспанія, Франція, США, Туреччина) та п'яти вітчизняних виробників. Замовниками цих елеваторів є переважно господарства із земельним банком до 10 тис. га, що спеціалізуються на рослинництві й мають ресурси для створення власної елеваторної бази, а також зернотрейдери для консолідації партій зерна на перевалочних пунктах. Однак для більшості сільськогосподарських підприємств міні-елеватори недоступні, оскільки їх будівництво обходиться в 3–4 млн дол. США (обсяг одноразового зберігання – до 5 тис. т зерна).

Аналіз досліджень цієї проблеми. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності та обґрунтування систем управління матеріальними запасами є предметом вивчення в працях зарубіжних науковців Д. Дж. Бауэрскса й Д. Дж. Клосса [2], М. Р. Ліндерса [7], а також українських учених – Є. В. Крикавського [6], В. І. Перебийноса [9], Ю. В. Пономарьової [10], Н. І. Чухрай [12] та ін., – які узагальнили та адаптували світовий досвід до вітчизняних реалій, створили теоретичний фундамент для прийняття управлінських рішень, однак ці дослідження мають переважно загальнонауковий характер і не відображають особливості управління запасами в галузевому розрізі.

З іншого боку, ґрунтовні дослідження проблем розвитку аграрної економіки й зернового господарства України, здійснені В. Г. Андрійчуком [1], В. І. Бойком [3], М. Г. Лобасом [8], О. М. Шпи-чаком [13], В. В. Юрчишиним [14] та іншими вченими, сприяли створенню потужної вітчизняної зернової галузі зі значним потенціалом для динамічного росту. Однак питання управління запасами зерна в умовах обмежених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств досі залишаються практично поза увагою дослідників.

Мета статті – техніко-економічне обґрунтування використання альтернативної технології зберігання зерна для малих і середніх сільськогосподарських виробників, які фінансово неспроможні забезпечити себе власними сучасними зерносховищами силосного типу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вибір технології зберігання зерна та відповідного обладнання індивідуальний у кожного суб'єкта, однак, у підсумку, потрібно забезпечити виконання таких завдань:

- 1) забезпечити відповідність системи зберігання зерна чинним виробничо-санітарним нормам, визначеним технічним регламентом зернового складу [11];
- 2) уберегти кондиційні властивості зерна від впливу метеокліматичних факторів;
- 3) захистити зерно від шкідників і хвороб у процесі зберігання;
- 4) забезпечити вентиляцію та охолодження зерна для гальмування фізіологічної активності біологічних компонентів;
- 5) запобігати змішуванню різних партій зерна;
- 6) створити умови для консолідації й розукрупнення партій зерна;
- 7) створити техніко-технологічні передумови для обліку зерна та дистанційного контролю його температури.

Система зберігання зерна повинна забезпечити безперервний контроль його температури, вологості, зараженості шкідниками й хворобами, а також контролювати запах і колір зерна й у разі відхилень – уживати адекватні заходи.

В умовах випереджальних темпів зростання пропозиції сировини над уведенням в експлуатацію нових зернозберігальних потужностей актуального значення набуває використання нетрадиційних технологій збереження кондиційних властивостей зерна. Однією з них є аргентинська технологія зберігання зернових культур у герметичних гнучких полімерних мішках-рукавах.

Ідея зберігати зерно в спеціальних поліетиленових мішках з'явилася досить недавно в Аргентині, де критично не вистачало зернозберігальних потужностей. Сьогодні третина вирощеного аргентинського зерна зберігається саме в такий спосіб. Згодом новий спосіб зберігання зерна перейняли країни Північної Америки та Європи, а також Австралія й Індія [4].

Порівняно з традиційними способами, зберігання зернових у мішках-рукавах має унікальну перевагу щодо вологості. У замкнутому середовищі, яким є поліетиленовий рукав, у процесі дихання живих організмів поступово споживається кисень (O_2) і збільшується концентрація вуглекислого газу (CO_2). Унаслідок цього мікроклімат усередині полімерного мішка змінюється й стає несприятливим для розвитку хвороботворних і шкідливих організмів, тому зерно може зберігатися тривалий час без погіршення якості. У герметичних умовах знижується біологічна активність усередині зернової маси, що є основною причиною самозігрівання зерна. Закладання зерна в мішки-рукави відбувається безпосередньо на полі та збереження вологого зерна під час холодних температур, тобто протягом пізньої осені й зими, природним чином сприяє його охолодженню через велику площу поверхні – 4–5 тис. м² за ваги зерна 150–200 т.

Мішки-рукави, довжина яких переважно складає 60 м, виконані з п'яти непрозорих шарів поліетилену (іноді – із трьох), кожен із яких має свої певні властивості. Це потрібно для того, щоб зерно своєю вагою не порвало плівку, а також аби мішок розтягувався рівномірно. Внутрішній шар рукава виготовлений із чорного поліетилену, а зовнішній – білий, щоб зерно не перегрівалося на сонці. Діаметр мішка після наповнення складає 2,7 м і в нього вміщується близько 200 т зерна. За мінімально допустимих відстаней між рукавами на 1 га польового майданчика можна зберігати в такий спосіб 5 тис. т зерна.

Актуальність використання мішків-рукавів із позицій логістичного управління пов'язана із сезонністю зерновиробництва, оскільки пікові навантаження на автоперевізників і надлишкова пропозиція нового врожаю підвищують, відповідно, транспортні тарифи й знижують закупівельні ціни на зерно. Не завжди також вдається висушити зерно до потрібних кондицій через погодні умови, оскільки збирання багатьох зернових припадає на осінній період і природне сушіння зерна значно ускладнюється, а використання сушильного обладнання пов'язане з дорогими теплоносіями. Фактично законсервувавши зерно прямо на полі, відкидаємо потребу в традиційному стеженні за ним в умовах елеваторних місткостей, його перемішуванні, щоб уникнути самозігрівання, а також витрат енергії на активне вентилування тощо. При цьому собівартість зберігання зерна в мішках-рукавах приблизно у 2–3 рази нижча, ніж на елеваторі. Віднявши транспортні витрати й додавши сезонне зростання ціни на момент розконсервування мішка, не важко підрахувати очікувані вигоди для власника зерна.

Витрати на впровадження аргентинської (табл. 1) технології пов'язані з купівлею відповідного комплексу машин та обладнання й безпосередніх мішків-рукавів. Згідно з дослідженнями [4], рукави слугують протягом двох років, після чого поліетилен під впливом ультрафіолетових променів руйнується та мішок потрібно замінити. У комплекті до мішків додається клейка стрічка, що дає змогу проводити дрібний ремонт пошкоджених гризунами чи іншими фізичними впливами ділянок рукава.

Таблиця 1

**Орієнтовна вартість обладнання, робіт і матеріалів
для зберігання зерна в мішках-рукавах в Україні***

Разові інвестиції в нове обладнання	Вартість, тис. грн
Завантажувальна машина	150
Розвантажувальна машина	250
Бункер-перевантажувач, причіп	650
Бункер-перевантажувач типу «мобільна завальна яма»	250
Усього разових інвестицій	1300
Щорічні витрати	
Один мішок на 150–190 т	25 грн / т (із розрахунку вартості мішка 4,5 тис. грн)
Відділ для завантаження зерна, уключно з механізаторами, шість осіб	40 коп. / т / людина встановлюється індивідуально в кожному господарстві
Відділ для вивантаження зерна, три особи	40 коп. / т / людина
Витрати на пальне на 1 т завантаженого / вивантаженого зерна	1,3 грн (із розрахунку витрати 80 л дизпалива за повний робочий день й обробки 800 т зерна)
Вартість зберігання 1 т зерна	Не менше ніж 30 грн / т

*За [5].

У табл. 1 показано орієнтовні витрати на використання аргентинської технології зберігання зерна в Україні, що не охоплюють витрат на охорону, освітлення території, забезпечення цілісності мішків і купівлю витратних матеріалів (мотузок і планок, які застосовують під час укладання в мішки). Крім того, потрібно ретельно готувати поле під укладання рукавів, обираючи ідеально рівні ділянки з належним дренажем та відсутністю каміння, стерні, бур'янів, металевих предметів тощо, які можуть бути причиною розриву мішка-рукава. Доцільно на обраній майданчик внести безводний аміак, щоб знищити гризунів, і засіяти газонною травою, що дасть змогу використовувати його багато разів без додаткових затрат.

Хоча тривалі експерименти, проведені як в Аргентині, так і в інших країнах світу, показали, що впродовж зберігання в мішку не відбувається змін стосовно вологості закладеного зерна, доцільно підсушити зерно до прийнятних у стандарті норм, що гарантуватиме триваліший термін його зберігання. Оптимальною є вологість зерна в межах 14–15 %, хоча аргентинські й американські фермери вважають, що в разі гострої потреби в поліетиленові мішки-рукави можна закладати кукурудзу на зерно з підвищеною вологістю до 20 %, а для годівлі тварин – до 40 %. Відповідно до цих даних, повністю безпечно межею вологості зерна кукурудзи є 13,6 % (дорівнює відносній вологості повітря 67 %), оскільки цей показник співвідноситься з межею необхідної умови розвитку грибкових організмів за температури +25 °C [5].

Перевагами аргентинської технології зберігання зерна є:

- 1) порівняно невисокі інвестиційні витрати на впровадження технології з можливістю кооперативного використання машин й обладнання;
- 2) скорочення логістичних витрат на зберігання та транспортування зернових мас;
- 3) можливість зберігання як сухого зерна, так і зерна з підвищеною вологістю, що забезпечує економію теплоносіїв для штучного сушіння;
- 4) незалежність від транспортних компаній та елеваторних підприємств, що економить час та гроші;

- 5) відсутність знеособлення й заниженої оцінки елеваторами якості зерна (утрата в ціні);
- 6) уникнення перемішування партій зерна, що знижує загальну вартість пропозиції;
- 7) підвищення якості, а також цінових характеристик зерна після зберігання за рахунок післяжнивного дозрівання в рукавах;
- 8) уникнення зупинки жнив через дефіцит транспортних засобів і вільних місткостей для зберігання зерна;
- 9) краща візуалізація продукції в разі застаєвних операцій із банком чи пред'явлення оцінювачу страхової компанії застави для одержання кредиту.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Технологія зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах є альтернативним варіантом підвищення конкурентоспроможності для багатьох малих і середніх зерновиробників, що не мають власних зернозберігальних потужностей та стикаються з проблемою дефіциту транспортних засобів і незадовільним наданням послуг лінійних елеваторів. Так звана аргентинська технологія є найкращою серед усіх відомих на сьогодні технологій зберігання вологого зерна не лише на фуражні, а й на продовольчі цілі, а собівартість зберігання приблизно у 2–3 рази нижча, ніж на елеваторі. За високої герметичності мішка зернова маса самоконсервується за рахунок зниження своєї біологічної активності, а зберігання зерна за мінусових температур сприяє природному охолодженню вмісту мішка.

Для малопотужних сільськогосподарських підприємств, що самостійно забезпечують зберігання зерна, актуальною постає проблема контролю якості зернових культур, адже лабораторіями якості зерна оснащені лише сертифіковані зернозберігальні потужності. За очевидних умов збереження й навіть підвищення якості зерна, що зберігається в мішках-рукавах, відсутність відповідних лабораторій створює перешкоди просуванню зернових потоків, яке вимагає документального підтвердження якісних показників. Тому питання організації лабораторної перевірки якості зерна з відповідним обладнанням і компетенціями в умовах господарств є перспективним напрямом дослідження для забезпечення ефективного використання аргентинської технології зберігання зерна в Україні.

Джерела та література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
3. Бойко В. І. Зерно і ринок : монографія / В. І. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 312 с.
4. Задача номер два – зберегти зібране [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/17-2010-06-11-12-52-32/1182-2012-08-18-12-49-47.html>.
5. Кладіть вологе зерно в мішки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrotimes.net/journals/article/kladit-vologe-zerno-v-mishki>.
6. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
7. Линдерс М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Р. Линдерс, Х. Е. Фирон. – СПб. : Полигон, 1999. – 768 с.
8. Лобас М. Г. Розвиток зернового господарства України / М. Г. Лобас. – К. : НВАТ «Агроінком», 1997. – 447 с.
9. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія / В. І. Перебийніс. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 279 с.
10. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 328 с.
11. Технічний регламент зернового складу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0835-04/page>.
12. Чухрай Н. І. Логістика в діяльності вертикальних маркетингових структур аграрного бізнесу / Н. І. Чухрай // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. – 2014. – Т.16, № 1(58), ч. 2. – С. 235–243.
13. Шпичак О. М. Оптимізація ринку зерна та її результативність / О. М. Шпичак, О. В. Боднар // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 2. – С. 22–28.
14. Юрчишин В. В. Аграрна політика України на зламах політичних епох : іст.-соц.-екон. нариси / В. В. Юрчишин. – К. : Наук. думка, 2009. – 366 с.

Колодійчук Владимир. Альтернативная технология хранения зерна в условиях ограниченных финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. В статье акцентировано внимание на то, что подавляющее большинство малых и средних производителей зерна из-за нехватки финансовых ресурсов не могут обеспечить себя

собственными современными зернохранилищами силосного типа. Определены основные задачи, которые должна обеспечить выбранная технология хранения зерна. Для отечественных маломощных предприятий предложен вариант использования так называемой аргентинской технологии хранения зерна в полиэтиленовых мешках-рукавах. Проведено технико-экономическое обоснование аргентинской технологии хранения зерна и определены ее преимущества для сельскохозяйственных предприятий с ограниченными финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: логистика, зерно, управление запасами, аргентинская технология, технико-экономическое обоснование, финансовые ресурсы.

Kolodiichuk Volodymyr. The Alternative Technology of the Grain Storage under the Conditions of the Lack of the Financial Resources of the Agricultural Enterprises. The article stipulates that the vast majority of small and medium-sized grain producers because of the lack of financial resources cannot provide themselves with their own modern silo type granary. It was determined the main tasks which chosen grain storage technology should provide. It was suggested an option of using the so-called Argentinian grain storage technology in plastic bags-sleeves to the low-power domestic enterprises. It was conducted a feasibility study of Argentinian grain storage technology and its benefits for the agricultural enterprises with limited financial resources were defined.

Key words: logistics, grain, inventory management, Argentinian technology, feasibility study, financial resources.

УДК 658.336.64

Оксана Стефанишин – старший викладач ПрАТ «ВНЗ “Міжрегіональна академія управління персоналом”» Львівського інституту

Фінансова стійкість підприємств сфери торгівлі як передумова їхнього розвитку: висновки для фінансового забезпечення

У статті розкрито суть та показано необхідність оцінки й аналізу фінансової стійкості підприємств сфери торгівлі як передумови їхнього розвитку. Зроблено оцінку та проведено аналіз фінансової стійкості підприємств торгівлі на основі абсолютних показників і з використанням коефіцієнтів. На основі розрахованих даних доведено незадовільну фінансову стійкість галузі, деформацію її фінансово-економічної системи, недостатність фінансового забезпечення.

Ключові слова: розвиток торгівлі, фінансова стійкість, фінансове забезпечення, власний капітал, власний оборотний капітал.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасний стан зовнішнього бізнес-середовища, якому притаманні невизначеність, нестабільність, швидкість змін та здебільшого несприятливі умови, зумовлює необхідність пошуку способів динамічного розвитку багатьох вітчизняних торговельних підприємств.

У найбільш загальному вигляді «розвиток» трактують як незворотну, спрямовану, закономірну якісну зміну, яка супроводжується певними кількісними змінами. Тому очевидна потреба комплексних, сукупних позитивних змін основних параметрів роботи торговельного підприємства для досягнення його розвитку. У такому розумінні мають сенс дослідження, які доводять, що умовою життєздатності підприємства та основою його подальшого розвитку на конкурентному ринку є стабільність (стійкість). Саме фінансова стійкість підприємства (яка розглядається як прояв загальної стійкості) є передумовою економічного розвитку [3]. Також уважаємо, що платформою (основою) для здійснення змін, що визначають розвиток, і сфери торгівлі в тому числі, у всіх його аспектах (як матеріально-технічний, технологічний, інноваційний, організаційний, економічний, соціальний) є стійкий фінансовий стан.

Сприйняття змін торговельними підприємствами, їх здатність до адаптації, ефективність управління господарською, фінансовою та інвестиційною діяльністю адекватні до умов господарювання й можливість накопичення потенціалу до розвитку можна оцінити на основі динаміки фінансової стійкості.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Дослідження питань стосовно фінансової стійкості суб'єктів господарювання здійснено в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема М. С. Абрютіної, І. О. Бланка, В. Х. Бівера, Ф. Ф. Бутинця, О. Г. Білої, Г. Г. Кірейцева, В. В. Ковальова, М. Я. Ко-

рובהа, Є. В. Мниха, Г. В. Савицької, Р. С. Сайфуліна, О. О. Терещенка, А. Д. Шеремета та ін., у яких розглянуто визначення економічної сутності, методичні прийоми й показники та критерії оцінки фінансової стійкості. Незважаючи на таке велике зацікавлення цим питанням, серед учених єдності думок не досягнуто, що зумовлює актуальність порушеної проблематики й потребу її дослідження як на мікро-, так і на макрорівнях та, зокрема, із погляду галузевої специфіки.

Мета статті – на основі узагальнених методичних основ оцінки фінансової стійкості підприємств сфери торгівлі проаналізувати стан та динаміку фінансової стійкості, виходячи з позиції того, що фінансова стійкість господарюючих суб'єктів багато в чому зумовлює можливість й успіх їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління ним.

Погоджуємось із науковцями, які провели ґрунтовне дослідження визначення суті «фінансової стійкості» в трактовках сучасних учених і вважають, узагальнюючи методологічні й методичні принципи визначення фінансової стійкості в сучасній науковій літературі, що концептуально економічну сутність категорії фінансової стійкості підприємства можна трактувати як аналітичну інтерпретацію загальної характеристики фінансового стану підприємства, ступеня залежності підприємства від залучених джерел фінансування, стану підприємства, коли за рахунок власного капіталу покриваються кошти, що вкладені в необоротні активи, не допускається невинуватена дебіторська та кредиторська заборгованість і вчасно здійснюються розрахунки зі своїми зобов'язаннями [3; 5]. Наявність нерозподіленого прибутку на підприємстві, характеристика стану його фінансових ресурсів, результативність їх розміщення й використання, при чому забезпечується розвиток виробництва тих чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів при збереженні плато- та кредитоспроможності, визначають сутнісні характеристики фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва й таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально-речові та фінансові результати функціонування підприємства [5].

Розмаїтість трактувань поняття «фінансова стійкість» дає уявлення про багатогранність цього поняття й велику кількість методик, методів, прийомів оцінки фінансової стійкості.

Найбільш використовуваними у сфері торгівлі серед них є:

1) засновані на використанні абсолютних показників (наявність власного капіталу; оцінка достатності (недостатності) власного капіталу для забезпечення не фінансових активів; оцінка надлишку або нестачі джерел фінансування для формування запасів) [2];

2) обчислення певних груп коефіцієнтів і показників у динаміці та порівняння з нормативними значеннями [4].

Дослідження загальних проблем теорії й практики управління підприємствами торгівлі, у яких розглядають питання, пов'язані з оцінкою та аналізом фінансової стійкості, здійснюють у своїх працях І. О. Бланк, Н. М. Заярна, Н. С. Краснокутська, В. Д. Лагутін, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, І. А. Маркіна, В. С. Марціна, Н. Г. Міценко й ін.

Виходячи з попередніх досліджень, однозначним можемо вважати підхід, згідно з яким барометром оптимальності складу й структури формування та розміщення капіталу є фінансовий стан. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик фінансового стану торговельного підприємства, яка відображає стан найбільш важливих характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі. Фінансова стійкість підприємства передбачає: ресурси, укладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток – забезпечувати самофінансування й незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Оскільки основною умовою забезпечення прийнятної рівня фінансової стійкості підприємств сфери торгівлі має бути наявність позитивної величини (додатний розмір) власного капіталу та власного оборотного капіталу, то проаналізуємо тенденції їх змін. Зауважимо, що власний оборотний капітал (ВОК) характеризує ту частину власного капіталу та прирівняних до нього коштів, яка використовується для фінансування оборотних активів. І хоча серед учених триває полеміка щодо місця цього показника, у торгівлі його роль є важливою з огляду на особливості сфери, пов'язані з обсягами, станом та динамікою оборотних активів.

Таблиця 1

**Власний капітал: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
станом на кінець року, млн. грн**

Показник	2008*	2009*	2010*	2011*	2012**	2013**	2014**
Власний капітал (ВК) (темпл росту відносно до попереднього року, %)	66759,9	73694,2 (110,4 %)	91606,0 (124,3 %)	105728,3 (115,4 %)	106525,9 (100,8 %)	97560,1 (91,6 %)	-24005,6 (-24,6 %)
Власний оборотний капітал (ВОК) (темпл росту відповідно до попереднього року, %)	21069,9	21503,6 (102 %)	40829,0 (189,9 %)	62343,7 (152,7 %)	76213,5 (122,2 %)	47978,3 (63 %)	-26995,3 (-56,3)

*Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку згідно з КВЕД 2005.

**Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів згідно з КВЕД 2010.

Складено й розраховано автором на основі [7].

Від'ємні значення показників власного та оборотного капіталу у 2014 р. вже є ознакою кризового фінансового стану підприємств торговельної сфери [2, с.150], ознаки якого явно проявились у 2013 р. у зв'язку зі зменшенням значень цих показників, порівняно з попереднім періодом, та про настання якого свідчило падіння темпів росту цих показників, починаючи з 2011 р. Подальша оцінка фінансової стійкості на основі визначення джерел покриття запасів у зв'язку з від'ємним показником ВОК утрачає зміст.

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості сфери торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів

Показник	Формула розрахунку	Економічно доцільне значення	Рік				
			2008	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$\frac{ВК}{СК}$	0,4-0,6	0,09	0,1	0,1	0,11	-0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{ДЗ + ПЗ}{ВК}$	< 1	10,4	9,2	9,4	10,7	-49,7
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{ВК + ДЗ}{СК}$	0,7-0,9	0,23	0,24	0,24	0,30	0,15
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\frac{ВОК}{ДЗ + ПЗ}$	близько 1	0,03	0,07	0,08	0,05	-0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{ВОК}{СК}$	зростання, > 0,1	0,03	0,06	0,07	0,05	-0,02
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом	$\frac{ВОК}{ОБА}$	зростання, > 0,1	0,04	0,07	0,08	0,05	-0,02
Коефіцієнт забезпеченості запасів	$\frac{ВОК}{З}$	> 0,6 – 0,8	0,17	0,36	0,4	0,25	-0,1

ВК – власний капітал;

СК – сукупний капітал (підсумок балансу);

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КЗ – короткострокові зобов'язання;

ОБА – оборотні активи;

З – запаси.

Виходячи з отриманих даних та інтерпретації їх суті й динаміки змін, можемо констатувати: фінансова стійкість галузі є недостатньою (табл. 2). Так, значення розрахованих основних показників фінансової стійкості сфери торгівлі значно нижчі від економічно доцільного рівня. При цьому до 2013 р. спостерігають незначну тенденцію до покращення показників, але у 2014 р. відбулось обвальне їх зниження. Особливо тривожним є від'ємне значення показників ВК і ВОК (вони є базою для розрахунку всіх коефіцієнтів фінансової стійкості), що свідчить про відсутність власних фінансових ресурсів для фінансування оборотних активів галузі. Загалом, про зниження фінансової стійкості у 2014 р. свідчать усі показники: посилилася залежність галузі від кредиторів, знизилася фінансова стабільність.

Незадовільна фінансова стійкість галузі та виявлені тенденції до погіршення виявляють труднощі у фінансово-економічній діяльності більшості суб'єктів господарювання торговельної сфери, про втрату їхньої економічної незалежності, перебування на межі банкрутства. Отримані результати доводять незадовільну фінансову стійкість галузі, деформацію її фінансово-економічної системи, погіршення фінансової безпеки, недостатнє фінансове забезпечення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансову стійкість суб'єктів господарювання ми схильні розглядати як комплексну категорію, що відображає рівень фінансового стану й фінансових результатів підприємства, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розвиток діяльності при збереженні кредитно- й платоспроможності [3]. Оскільки аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку та рівень фінансових ризиків, що генерують загрозу його банкрутства, то на основі отриманих даних можемо судити про високу залежність підприємств сфери торгівлі від зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів, утрату фінансової незалежності, брак власного капіталу для виконання діяльності, високу ймовірність банкрутства, низьку здатність швидко пристосуватися до зміни кон'юнктури ринку та відсутність потенціалу розвитку. Отож, першочерговими завданнями, що ставляться перед підприємствами сфери торгівлі, можна вважати забезпечення покращення фінансової стійкості, оптимізацію структури капіталу на основі ефективності використання ресурсного потенціалу для максимізації функції товарообороту, доходу, прибутку та рентабельності підприємств торговельної сфери. Перспективи подальших досліджень стосуватимуться пошуку нових можливостей фінансової стабілізації та розвитку торговельної сфери на основі фінансового забезпечення.

Джерела та література

1. Гайдар С. М. Стан і динаміка фінансової стійкості підприємств торгівлі в сучасних умовах економічного розвитку України [Електронний ресурс] / С. М. Гайдар // Вестник НТУ «ХПІ»: технічний прогрес та ефективність виробництва. – № 55. – Х. : Вестник НТУ «ХПІ». – 2008. – Режим доступу : <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/28440/>
2. Гайдар С. М. Агрегатний підхід до оцінки фінансової стійкості торговельних підприємств [Електронний ресурс] / С. М. Гайдар // Економічний аналіз : зб. наук. пр. каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль : Екон. думка. – Вип. 3 (19). – 372 с. – 2008. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/263>
3. Ткаченко І. П. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення [Електронний ресурс] / І. П. Ткаченко, І. А. Чувачалова, О. А. Чувачалов // Ефективна економіка : електронне наук.-фах. вид. – № 3. – 2012. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=988>
4. Сухарев П. М. Основні аспекти оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі [Електронний ресурс] / П. М. Сухарев, Т. С. Земелева. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61798.doc.htm
5. Вознюк А. О. Фінансова стійкість та її значення для економічного розвитку і безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Вознюк // Економічні науки. – Серія : Облік і фінанси. – Вип. 9(1). – С. 164–169. – 2012. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(1)_25)
6. Вознюк А. О. Оцінка фінансового стану як необхідна складова його економічного розвитку / А. О. Вознюк // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-виробн. журн. – № 11. – 2012. – 101–105.
7. Державна служба статистики України. Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стефанишин Оксана. Финансовая устойчивость предприятий сферы торговли как предпосылка их развития: выводы для финансового обеспечения. В статье, исходя из обобщенных методических основ оценки финансовой устойчивости предприятий сферы торговли проведен анализ состояния и динамики финансовой устойчивости, базируясь на предположении, что финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов во многом предопределяет возможность и успех их развития. Отрицательные значения показателей собственного капитала и

собственного оборотного капитала являются признаками кризисного финансового состояния предприятий торговой сферы. Дальнейший расчет и анализ значений основных коэффициентов финансовой устойчивости сферы торговли показал, что они на протяжении всего периода исследования находятся значительно ниже экономически целесообразного уровня. На основе рассчитанных данных доказано об неудовлетворительной финансовой устойчивости отрасли, деформации ее финансово-экономической системы, недостаточности финансового обеспечения.

Ключевые слова: развитие торговли, финансовая устойчивость, финансовое обеспечение, собственный капитал, собственный оборотный капитал.

Stefanyshyn Oksana. Financial Stability of Trade Sphere Companies as a Precondition to Their Development: Conclusions for Financial Support. Considering the generalized methodological basis for evaluation of trade sphere companies' financial stability, the article contains the analysis of financial stability current status and dynamics, being based on the assumption that financial stability of business entities is a dominant factor in determining possibilities for their development and success. Negative indication values of the owner capital and own working capital reflect critical financial status of trade sphere companies. Further calculations and analysis of the indications of trade sphere financial stability showed that during the whole period of the research they were considerably below the economically viable level. Based on the calculated data, we could prove financial stability of the sphere to be insufficient, as well as witness deformation of its financial-economic system and lack of financial support.

Key words: development of trade, financial stability, financial security, equity, own working capital.

УДК 336.14

Микола Карлін – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Децентралізація управління місцевими фінансами в розвинутих федеративних та унітарних країнах: досвід для України

У статті проаналізовано досвід децентралізації управління місцевими фінансами в сучасних умовах у таких країнах, як США, Канада, Німеччина, Франція, Велика Британія. На основі вивчення цього досвіду обґрунтовано потребу розширення фінансових повноважень як укрупнених територіальних громад, так і регіонів України.

Ключові слова: суспільні фінанси, місцеві фінанси, місцеві податки й збори, США, Канада, Німеччина, Франція, Велика Британія, Україна.

Постановка наукової проблеми та її значення. Необхідність виконання Україною Мінських угод, на чому наполягають насамперед США, Німеччина, Франція, а також країни ЄС, зумовлює вивчення особливостей функціонування регіональних і місцевих фінансів у цих державах. Це дасть змогу врахувати досвід цих країн при розширенні повноважень не лише окупованих незаконними формуваннями окремих районів Донецької й Луганської областей, що вимагається за Мінськими угодами, а й надати подібні права всім регіонам України. Тільки в цьому випадку Верховна Рада України зможе прийняти відповідні зміни до Конституції нашої країни.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Протягом кількох останніх років усе більше українських учених досліджують потребу та проблеми розширення фінансових повноважень територіальних громад в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Серед них можна виділити праці В. Вишневецького, Г. Возняк, Б. Данилишина, О. Десятнюк, Ю. Іванова, Т. Єфіменко, Т. Калінеску, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крисоватого, І. Луніної, В. Пилипіва, А. Соколовської, І. Сторонянської, С. Юрія й ін. Водночас у них незначну увагу приділено питанню розширення фінансових повноважень регіонів України, що пояснюється орієнтацією влади нашої країни на проведення адміністративно-територіальної реформи за польським зразком. А в цій країні, як відомо, на перше місце поставлено питання про максимальне розширення фінансових прав гмін.

Формулювання мети та завдань статті. Оскільки Польща не входить до Нормандської групи, то важливо зрозуміти базові підходи до засад побудови функціонування суспільних фінансів у цілому та місцевих фінансів таких учасників названої групи, як Німеччина й Франція, а також Великої Британії, у

якій 23 липня 2016 р. відбудеться референдум щодо членства в ЄС. Важливо також дослідити досвід США та Канади, оскільки нам треба буде його використати для проведення заходів із фінансової децентралізації, щоб зупинити процес політичної федералізації в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Для США характерне вміння розв'язувати більшість проблем на місцевому рівні, чого поки не вистачає в Україні. Федеральний центр повністю довірив штатам упорядкування життя на місцях (вища освіта, професійна освіта, інфраструктура штатів тощо), а ті, зі свого боку, надали чималу свободу містам і містечкам. Вони спрямовують свої кошти на економічний та культурний розвиток регіону, боротьбу з безробіттям і жебрацтвом, будівництво об'єктів інфраструктури, транспорт, освіту, утилізацію сміття, екологію, охорону здоров'я та безпеку тощо. До компетенції органів самоврядування належить й організація виборів. Важливо, щоб ці кошти витрачались ефективно.

У США нині простежено тенденцію до зростання місцевих платежів, що пояснюється розширенням сфери діяльності місцевої влади, децентралізацією управління [1, с.15–18]. У податковій сфері штати та органи місцевої влади мають певні повноваження (частину з яких було б доцільно застосувати й в Україні). Серед них можна назвати такі.

1. Органи влади штатів і місцевих адміністративних одиниць автономні в проведенні бюджетної політики, уключаючи податкову політику.
2. Мінімальне втручання федерального уряду в бюджетний процес:
 - а) у бюджетах штатів частка власних надходжень складає 80 % доходів, а федеральних субсидій – лише 20 %.
3. Доходи місцевих органів на 40 % формуються за рахунок відрахувань від доходів федерального бюджету чи штату.

Про особливості формування й використання фінансів штату можна довідатися з прикладу Північної Кароліни (столиця – місто Раллі) [2, с. 25]. Сто років тому Північна Кароліна вважалася чи не найбіднішим штатом у Сполучених Штатах Америки. Тепер візитною карткою Північної Кароліни є якісна дешева вища освіта, передові технології, науково-дослідний трикутник, створений із трьох найбільших у Раллі університетів, де навчається понад 50 тис. студентів.

Північна Кароліна витрачає 60–70 % надходжень на освіту, що є найбільшим показником серед штатів. За валовим доходом штат займає 12 місце, за кількістю населення – восьме місце в США, в університетах Раллі можна отримати найкращу освіту за найменшу вартість. У Північній Кароліні батьки можуть не платити за освіту дітей, позичаючи гроші в банку. Окрім того, часто місцева влада може надавати допомогу студентам із бідних сімей, які не можуть оплатити освіту.

Місцева влада має широку свободу дії. Зокрема, законодавчі органи штату мають право ухвалювати власне законодавство із широкого кола питань. Однак штату потрібне взаємне розуміння з федеральним урядом. Інакше Вашингтон, а точніше – Офіс із нагляду за виконанням законодавства, може заблокувати введення в дію ухвалених законів штату, які є бездоганними з юридичного погляду, але не влаштовують владу країни.

Для юридичних осіб у США передбачено такі податкові пільги.

1. Штати й місцеві органи влади можуть надавати зацікавленим фірмам і корпораціям деякі податкові пільги та знижки (за податками на прибуток, майно, із продажу, прибутковим податком).
2. Усе більше штатів надають податкове субсидування тим корпораціям, які бажають укласти свій капітал на території цього штату (зазвичай у нові галузі).
3. Корпорації, які зайняті в традиційних галузях, із часом звільняються від податкових знижок.

Для фізичних осіб у США існують такі пільги:

1. Суми місцевого прибуткового податку, які сплачені платником податків у бюджет штатів і місцеві органи влади, вираховуються при розрахунках його обов'язків за федеральним бюджетом. В окремих штатах ставка місцевого прибуткового податку може сягати 10 %. З урахуванням цього податку, сплаченого до місцевих бюджетів, загальна ставка прибуткового податку в окремих містах може складати до 45 %.

2. У деяких штатах при розрахунку бази оподаткування щодо місцевого прибуткового податку з величини оподаткованого доходу віднімається (повністю або частково) величина федерального прибуткового податку.

3. Проведення «податкової індексації» величини неоподаткованого мінімуму тощо.

Найбільшим джерелом місцевих доходів у США є податок на майно, який у більшості місцевих адміністрацій становить близько 30 %. Серед інших податкових надходжень можна виокремити:

- 1) податок із продажу (близько 11 % податкових доходів);
- 2) прибутковий податок, або муніципальний особистий прибутковий (у деяких містах – 40 % податкових доходів);
- 3) акцизний збір та екологічні податки.

Майновий податок ще називають податком на нерухомість, адже до об'єктів оподаткування належить вартість нерухомого майна – землі (уключаючи природні ресурси), житлових будинків, гаражів, господарських фермерських споруд, худоби, машин. Платниками майнового податку є фізичні та юридичні особи, які володіють певною власністю в межах його податкової юрисдикції. Звідси – третя назва податку на майно – податок на власність. Від нього звільняються нерухоме майно федерального уряду, урядів штатів і місцевих органів; власність неприбуткових організацій у сфері освіти, благодійних та релігійних закладів, якщо вони не використовуються для комерційних цілей, трудові спілки, фермерські об'єднання, об'єднання ветеранів. У чотирьох штатах особисте майно звільнене від майнового податку, а нематеріальні активи (акції, боргові зобов'язання, гроші) – від податку в 36 штатах.

Базою для оподаткування майновим податком є ринкова вартість майна, тобто ціна, за якою власність можна було б продати в цьому році. Місцеві уряди (зазвичай на рівні графства) ведуть облік даних на майно та його характеристики. Інформація про кожну одиницю нерухомості одержують, видаючи дозвіл на нову власність і свідоцтво про перелік наявного майна. Графства періодично переоцінюють вартість майна та оновлюють базу даних. Методи оцінки майна встановлює законодавство штатів, тому вони різні. Фактичні ставки залежать від рівня оцінки майна й коливаються від 0,3 до 3,6 %. Багато міст вираховують величину ставок, відштовхуючись від прогнозованого рівня витрат.

У США багато адміністрацій місцевого рівня мають повноваження стягувати будь-який податок із продажу. Штат визначає ставку та стягує всі податки зі своєю часткою, вираховує витрати на збір податків і повертає частину, яка залишається округу, де цей податок стягнуто. Округ самостійно вирішує, чи оподатковувати йому товари на своїй території податком із продажу, проте більшість штатів користується цим правом. Після того, як штат зібрав податки з усіх територій, отримана сума розподіляється між округами чи відомствами всередині їх за допомогою певної формули.

Особливістю місцевого податку з продажу є те, що він не стягується з продуктів харчування та послуг, зокрема з послуг, що надають ІТ-компанії. Розмір цього податку в різних штатах може сягати 4–14 %.

Місцева адміністрація також стягує акцизи з окремих товарних груп, таких як тютюнові вироби, пальне, спиртні напої, номери в готелях і мотелях, ресторанный страви й деякі комунальні послуги.

У США місцеві органи влади, переважно муніципалітети великих міст, стягують особистий муніципальний прибутковий податок. Як джерело доходів місцевих урядів він використовується лише в 10 штатах, проте в таких містах, як Філадельфія, Новий Орлеан, Лос-Анджелес, Сіетл, Нью-Йорк, цей податок становить понад 40 % податкових надходжень. Податковою базою для більшості місцевих урядів є податок із заробленого доходу і податок з особистої власності, що разом із положенням про його обов'язковість прискорює процес оподаткування. Податок із заробітної плати стягується безпосередньо роботодавцем. Ставки місцевого прибуткового податку нижчі за федеральні та штатні й варіюють залежно від штату (середня величина – 1–2 %).

Важлива сфера податкової політики місцевих органів у США – питання екологічного менеджменту, охорони навколишнього середовища. Екологічні податки – це група нових податків, запроваджених у 80-ті роки ХХ ст. й спрямованих на захист довкілля від шкідливих викидів промислових підприємств.

Важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів відіграють неподаткові доходи: доходи від власності, якою управляють місцеві органи влади, від здавання в оренду чи продажу землі, лісових масивів, від експлуатації водойм, комунальних підприємств, надходжень штрафів, різноманітних зборів, надходжень за використання місцевого транспорту, доріг, води, електроенергії та ін. У загальній структурі надходжень місцевих бюджетів неподаткові доходи становлять 22 %.

Про досить високий рівень місцевого оподаткування у США свідчать такі дані: частка місцевих податків у бюджеті середньої американської сім'ї з чотирьох осіб (дохід 50 тис. дол. на рік) сягає 8,8 % у середньому по країні, при цьому залежно від штату цей відсоток коливається від 4,6 до 12,7 %.

У США зараз активно обговорюють введення так званого «справедливого податку», який, на наше переконання, є дуже дискусійним. За словами конгресмена Джона Лідера, ідея «справедливого податку» полягає в тому, що він є загальнодержавним податком із продажу товарів і послуг кінцевим споживачам, уключаючи державні закупівлі. Його запровадження передбачає скасування податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, спрощені податки на бізнес, нарахування на фонд оплати праці до солідарних систем та майнові податки. Тобто сплачується один прозорий, зрозумілий податок, який доволі легко адмініструвати.

Упродовж останнього десятиліття ХХ ст. у сфері місцевого самоврядування практично всіх канадських провінцій усе більш активно відбувалося реструктурування муніципалітетів за допомогою їх злиття, що важливо врахувати в Україні [2, с. 79–82]. Ключовим мотивом усього муніципального злиття (як ініційованих зверху властями провінцій, так і таких, що проводилися з ініціативи самих учасників) завжди було підвищення економічної ефективності надання муніципальних послуг на основі зниження нерациональних витрат і покращення координації в управлінні розвитком суміжно розміщених та тяжіючих один до одного сіл, селищ і міст. У нинішній період у низці чинників цього злиття, крім того, – прагнення, що посилюється, до підвищення бюджетної самостійності муніципальних утворень за допомогою зростання частки доходів їхніх бюджетів із власних джерел, відповідно до зниження залежності муніципальних бюджетів від трансфертів із бюджетів провінцій.

Муніципальне реструктурування відбувається або за ініціативою властей провінцій (зверху), або за добровільної згоди самих муніципалітетів (знизу). Найбільш крупним (і помітним для громадської думки) є злиття муніципалітетів, ініційоване провінційними властями. При цьому в злитті можуть брати участь як однотипні (тільки поселенські), так і різнотипні (поселенські, надпоселенські) муніципалітети.

У 90-ті роки ХХ ст. процес набрав силу. Так, у 1995 р. в провінції Нова Шотландія на базі злиття трьох міст, графства й міського округу утворено новий муніципалітет Галіфакс із чисельністю населення в 250 тис. людей; тоді ж у цій самій провінції відбулося злиття середнього міста, шести невеликих міст і сільського муніципалітету із загальною кількістю жителів 95 тис. людей. У тому ж році в провінції Нью-Брансуїк консолідувалося кілька муніципалітетів, у яких проживало 20 тис. людей.

Разом із відзначеним крупним муніципальним злиттям ще інтенсивніше (хоч і не так помітно) прогресує реструктурування мале, що реалізується у вигляді численного злиття, зазвичай, двох-трьох дрібних поселенських муніципалітетів із надпоселенськими муніципальними утвореннями, до складу яких перші раніше не входили. Основна спонукальна причина подібних об'єднувальних акцій – можливість отримання з провінційних бюджетів грантів, що надаються лише реструктурованим муніципалітетам.

У результаті описаних процесів у сфері місцевого самоврядування канадських провінцій разом із колишньою дворівневою підсистемою, що утворюється невеликими поселенськими муніципалітетами, що входять до складу надпоселенських муніципалітетів із ширшою зоною охоплення (графство, район), формується нова – однорівнева – підсистема укрупнених муніципальних утворень. Співіснування двох підсистем дасть підстави для порівняльного аналізу їхніх переваг і недоліків.

Як перевагу підсистеми крупних однорівневих муніципалітетів, зазвичай, указують на її економічну ефективність, детерміновану низкою чинників: скороченням чисельності управлінського персоналу й зниженням відповідних витрат, виключенням дублювання та бюрократизму при виконанні адміністративних функцій, зниженням закупівельних цін у зв'язку з великими обсягами закупівель, зростанням можливостей застосування складного й спеціалізованого устаткування. Розширення в цій підсистемі податкової бази сприяє збільшенню та покращенню організації фінансування муніципальних послуг, що надаються. Підвищується управлінська відповідальність – у зв'язку з її концентрацією на одному муніципальному рівні. Створюються умови для раціонального розгортання в новому ареалі мережі об'єктів транспортної (дороги й мости), інженерно-комунальної (водопостачання, каналізація, електромережі) і соціально-рекреаційної (парки, зони відпочинку, бібліотеки й ін.) інфраструктури. Усувається міжмуніципальна конкуренція, тобто конкуренція між поселеннями, кожне з яких прагне привабити до себе той чи інший об'єкт, ігноруючи міркування економічної доцільності його розміщення.

Принципові супротивники політики муніципального злиття, природно, оцінюють наслідки подібного виду реструктурування прямо протилежним чином. Так, в усуненні міжмуніципальної конкуренції вони убачають зовсім не благо, а небезпеку ослаблення (і навіть утрати) стимулів до зростання ефективності й зниження витрат: при цьому увагу акцентовано, зокрема, на неоднозначності ефектів «економії на масштабі».

Загалом, канадський досвід свідчить, що найважливішим результатом об'єднання муніципалітетів є зниження їхніх витрат. Крім того, злиття фактично завжди приводить до розширення номенклатури й підвищення якості муніципальних суспільних послуг. З об'єднанням муніципалітетів пов'язано розширення бази оподаткування. Нарешті, злиття забезпечує справедливіше податкове навантаження, розподіляючи витрати на надання послуг серед платників податків більшої території; цей ефект особливо значимий для міст, послугами яких, по суті, безкоштовно користуються жителі приміських районів і сільських поселень.

Фінансова система Німеччини як федеральної держави складається з трьох ланок: федерального, регіональних (земельних) і місцевих бюджетів.

Землі як члени федерації мають власні конституції та виборні органи влади (лантаги). Німецька федерація за своєю основою симетрична, хоча певні елементи юридичної нерівності між землями все-таки є. Компетенцію федерації та земель розділено.

За загальної схеми організація самоврядування та управління в громадах земель не є однаковою. Існує чотири моделі: південно-німецька, північно-німецька, модель «рада – бургомістр», модель «рада – магістрат».

Численні представники німецьких політичних кіл, шукаючи виходу з кризи, висловлюються за реформування федерального устрою країни, передусім за скорочення кількості федеральних земель. Ідеться про те, щоб маленькі землі, або так звані землі-міста (як, наприклад, Гамбург, Бремен чи Берлін), увійшли до складу більших федеральних земель, на території яких вони розміщені. Така реформа дала б змогу скоротити бюрократію, а разом із нею й зменшити витрати на управлінський апарат.

Основні правила функціонування фінансової системи Німеччини, закріплені в Конституції країни [3, с. 20–22]. Сучасна Фінансова конституція Німеччини (ст. 104а–115 Основного закону), – унікальне явище в конституційній практиці розвинених країн. З одного боку, вона регулює фінансові стосунки між федерацією, землями й громадами, з іншого – визначає положення та компетенції конституційних органів у формуванні бюджету країни. Основні положення цих статей такі:

1. У сфері розподілу завдань (ст. 104а Основного закону):

- а) федерація й землі окремо здійснюють витрати, потрібні для виконання їхніх завдань, якщо Основний закон не передбачає іншого порядку;
- б) якщо землі діють за дорученням федерації, то витрати, пов'язані з такою діяльністю, несе федерація;
- в) федеральні закони, які передбачають грошові витрати й устанавлюють, що частина витрат (від чверті та більше) доводиться до земель, потребують схвалення з боку бундесрату;
- г) для запобігання порушенням загальногосподарської рівноваги, стимулювання економічного зростання або вирівнювання відмінностей в економічному розвитку федерація може надавати землям фінансову допомогу за найбільш крупними інвестиційними проектами земель й общин.

2. У сфері отримання коштів за допомогою використання певних джерел доходів (ст. 105 Основного закону):

- а) федерація користується винятковим правом видання законів, які регулюють митні збори й фінансові монополії;
- б) федерація має конкуруюче законодавство у сфері податків, якщо їх стягування є її винятковим або частковим правом, якщо якесь питання не може бути ефективно вирішене на основі законодавства окремих земель або якщо цього вимагають інтереси збереження правової або економічної єдності;
- в) землі мають право на видання законів, що передбачають стягування місцевих податків;
- г) федеральні закони про податки, надходження від яких частково або повністю поступають у розпорядження земель, потребують схвалення з боку бундесрату.

3. У сфері розподілу податкових надходжень (ст. 106 Основного закону):

- а) федераціям, землям й общинам виділяються різні податки;
- б) федерації та землі спільно одержують надходження від прибуткового податку, податку на додану вартість (ПДВ). Із надходжень від прибуткового податку (після вирахування встановленої федеральним законодавством частки, що відраховується на користь общин у розмірі 15 %) і корпоративного податку федерація й землі одержують половину. Частки федерації та земель від надходжень ПДВ регулюються федеральним законом.

За Конституцією федерація не може нав'язати жодній із земель фінансову допомогу: право земель прийняти її або відхилити; федерація не може направляти допомогу безпосередньо громадам; фінансова допомога передається землям, що розподіляють її між громадами.

Для фінансів громад особливе практичне значення разом із можливістю отримання фінансової допомоги від федерації за статтею 104а-4 має участь у «спільних завданнях». До найважливіших «спільних завдань», що здійснюються й фінансуються федерацією спільно із землями (і громадами як складовими частинами земель), належать будівництво й розширення вищих навчальних закладів; покращення регіональної господарської структури, аграрної структури та захист узбережжя.

Фінанси земель й общин ФРН займають важливе місце у фінансовій системі країни. Характерно, що при складанні проектів бюджету земель та общин із доходів орієнтиром виступають доходи конкретних територій (землі й общини) на душу населення. У земель із високим рівнем цих доходів кошти частково вилучаються та перерозподіляються серед земель із рівнем доходів, що нижчий за середній.

Податкова система земель ФРН нараховує близько 25 податків. Землі одержують податки на майно, спадок, податок, який стягується при придбанні земельної ділянки, податок на автомобілі, на пиво, на проведення лотерей, скачок і від ігрових закладів, податок на пожежну охорону. Ці податки складають понад 85 % усіх податкових надходжень земель. Велику питому вагу мають платежі із соціального страхування, що включають внески на медичне та пенсійне страхування й страхування з безробіття.

Общини одержують промисловий, поземельний податок і місцеві податки (на собак, на охорону та риболовлю, на друге житло тощо). Поземельним податком обкладають сільськогосподарські й лісові підприємства, а також земельні ділянки. Податок стосується широких верств населення та стягується з отриманого доходу в розмірі 1–2 %.

У дохід бюджетів обшин поступають різні адміністративні збори й доходи від місцевих ліцензій. До доходів від місцевого господарства належать доходи від муніципальних будинків, водопостачання, газових заводів, електростанцій, мостів.

Проте витрати земель й обшин жодною мірою не забезпечуються надходженнями податків. Для фінансування витрат місцевих бюджетів земель та общин вони одержують від федерального уряду дотації – цільові й загальні, механізм яких періодично реформується. При цьому наголошується на збільшенні власних доходів земель та общин і зменшенні перерозподілу ПДВ між землями.

Новий Закон про бюджетне вирівнювання набув чинності з 1 січня 2005 р. і втрачає дію після 31 грудня 2019 р. Він визначає, що податковий потенціал землі повинен складатися з 64 % усіх податкових доходів місцевих органів влади, а не з 50 %, як це відбувалося раніше.

Такий спосіб розподілу доходів від ПДВ між землями збережеться в новому законі з декількома незначними поправками. Ідеться про розподіл 25 % частки земель тим землям, де дохід від податків на душу населення нижчий від середнього податкового доходу на душу населення у всіх землях. На противагу до колишнього регулювання, згідно з яким податкові доходи на душу населення по всіх землях досягали в середньому 92 %, додаткові доходи від ПДВ розподілятимуться за певною формулою й за таким принципом: чим ближчий рівень податкових доходів на душу населення землі до середнього національного рівня податкових доходів, тим менше додаткових доходів від ПДВ отримає ця земля.

Децентралізація у Франції набула поширення з прийняттям у березні 1982 р. закону «Про права і свободи комун, департаментів, регіонів». Французькі комуни, зазвичай, незначних розмірів і з невеликою кількістю населення. При цьому понад 30 % видатків органів місцевого самоврядування (як і дефіцит) покриваються централізованими коштами.

Вагомим інструментом впливу на розвиток економіки у Франції є фіскальна політика місцевих органів самоврядування, які мають право встановлювати місцеві податки й збори, надавати пільги зі сплати податків, що надходять до місцевих бюджетів. Водночас надходження від місцевих податків покривають десь 50 % видатків регіональних бюджетів, а доходи від муніципальної власності та місцевого господарства – лише 10 % витратної частини бюджетів комун.

Джерела податкових надходжень до бюджетів місцевих органів самоврядування Франції різняться залежно від територіальних одиниць. На сьогодні фінансова діяльність органів місцевого самоврядування Франції характеризується помірним зростанням податкових ставок, зменшенням заборгованості й зростанням витрат на управління. Безумовно, місцеві органи самоврядування мають певну автономію у вирішенні фінансових питань, проте цим їхня діяльність не обмежується – вони дедалі частіше порушують тему посилення децентралізації. У Франції внаслідок децентралізації регіонам і департаментам надано нові компетенції у сфері соціальної допомоги, дорожнього господарства й управління навчальними закладами.

Близько 50 % місцевих доходів у країні формується за рахунок їхніх власних податків, які бувають чотирьох типів: податки на власність – 51,7 % податкових надходжень; податки на бізнес – 32, 5 %; оподаткування окремих товарів і послуг – 12,7 %; податки на використання специфічних товарів (акцизи) – 2,9 %. Уряд визначає діапазон, у якому ставки кожного з чотирьох податків можуть розподілятися між різними рівнями управління [4].

Згідно з чинним законодавством Французької Республіки, майно може бути об'єктом оподаткування під час його передачі за винагороду (продаж) або безкоштовно (дарування, успадкування). Крім того, майно може підлягати оподаткуванню, виходячи з факту володіння ним. У цьому випадку сплачується солідарний податок на майно та земельний податок, які мають річний характер і розраховуються, виходячи із сукупної вартості майна. Нарешті, майно може підлягати оподаткуванню внаслідок отримання надлишкової вартості при передачі права власності на нього.

Після Другої світової війни у Великій Британії в компетенцію органів місцевого самоврядування входило фінансування соціальних послуг, транспорту, освіти, житлово-комунального господарства. Пізніше їхні повноваження були значно звужені, але в останні роки стали розширюватися. Одна з причин цього – проведення референдумів у Шотландії щодо виходу зі складу Великої Британії. Для збереження цілісності Великої Британії уряд країни надав значні повноваження регіонам [5, с. 116], що важливо врахувати в Україні при здійсненні нової регіональної політики та поверненні окупованих районів Донбасу.

У 1998 р. парламент Великої Британії прийняв закон про управління Уельсом, що передбачив створення в Уельсі Національної Асамблеї. Вона не володіє, на відміну від парламенту Шотландії, повним правом законодавства, а може лише вносити деякі поправки в закони, прийняті Вестмінстерським парламентом. Асамблея володіє правом розробляти й реалізовувати політику у таких сферах, як сільське господарство, культура, економічний розвиток, освіта, охорона здоров'я, туризм й ін.

У травні 1999 р. зі створенням Шотландського парламенту Шотландії передано деякі повноваження, які стали сферою дії Шотландського парламенту й органів виконавчої влади, наприклад надання соціальної допомоги, охорона здоров'я, місцеве самоврядування, освіта, забезпечення житлом, спорт, мистецтво, сільське та лісове господарства, рибальство, питання залучення зовнішніх засобів і внутрішніх інвестицій для економічного розвитку Шотландії й ін. Також парламент має право змінювати ставки оподаткування на території Шотландії.

Асамблея Північної Ірландії наділена правом законотворчості в таких сферах: зайнятість, підготовка кадрів, освіта, охорона здоров'я, навколишнє середовище, культура, мистецтво, сільське господарство, торгівля, розвиток сільських регіонів, внутрішні та зовнішні інвестиції.

Місцеві органи влади в трьох частинах Великобританії – Англії, Уельсі й Шотландії – мають різну структуру. В Англії двоступінчаста система місцевих органів влади, уключаючи графства та округи сільської місцевості в містах. У 1992 р. в Уельсі й Шотландії введено одноступінчасту систему місцевих органів управління.

У більшості країн – членів ЄС в останні десятиліття відбулися процеси посилення субнаціональних рівнів управління, проте за різними схемами. У цьому плані заслуговує на увагу й досвід укрупнення територіальних громад у багатьох державах – членах Європейського Союзу [6; с. 5]. Загалом, зарубіжний досвід переважно підтверджує вплив процесів фіскальної децентралізації на економічний розвиток країни та її регіонів. Проте такий взаємозв'язок не є однозначним і характеризується певними особливостями, зумовленими специфікою розвитку економічного простору держави [6, с. 9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вивчення досвіду фінансування регіонів та місцевих органів самоврядування в провідних країнах світу (федеративних й унітарних), що беруть участь в урегулюванні конфлікту на Донбасі, свідчить про необхідність розширення прав цих структур і в Україні, насамперед у податковій сфері (податкова децентралізація). Лише таким чином можна зменшити відцентрові тенденції в нашій країні та повернути окуповані райони Донбасу (а з часом – і Крим) у склад України. Крім того, податкова децентралізація в нашій державі допоможе зняти з порядку денного питання федералізації, які нав'язуються Україні ззовні. Виходячи з досвіду провідних країн світу, наголос у реформуванні фінансової системи нашої країни, крім усього іншого, потрібно зробити на збільшенні податкових повноважень як територіальних громад, так і регіонів, а не на розширенні трансфертних платежів.

Джерела та література

1. Карлін М. І. Податкові системи країн Америки : навч. посіб. / М. І. Карлін, Н. І. Липовська-Маковецька. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 232 с.
2. Карлін М. І. Фінансові системи країн Америки : навч. посіб. / М. І. Карлін. – Тернопіль : Богдан, 2011. – 320 с.
3. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
4. Study on the Division of Powers Between the European Union the Member States and Regional and Local Authorities // Committee of the Regions of the European Union. – 2008. – P. 47–321.
5. Карлін М. І. Фінансові системи країн Західної Європи : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 320 с.
6. Данилишин Б. М. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України / Б. М. Данилишин, В. В. Пилипів // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 5–11.

Карлін Николай. Децентрализация управления местными финансами в развитых федеративных и унитарных государствах: опыт для Украины. В статье анализируется опыт децентрализации управления местными финансами в современных условиях в таких странах, как США, Канада, Германия, Франция,

Великобританія. На основанні вивчення цього досвіду позначено необхідність розширення фінансових повноважень як укрупнених територіальних громад, так і регіонів України. Виходячи з досвіду провідних країн світу, особливу увагу в реформуванні фінансової системи Українського державства, крім усього іншого, необхідно приділити збільшенню податкових можливостей як укрупнених територіальних громад, так і регіонів (в тому числі і в перерозподілі податку на додану вартість), а не на розширенні трансфертних платежів. В більшості країн – членів Європейського Союзу в останні десятиліття також відбулися процеси посилення повноважень регіональних рівнів управління, хоча і за різними схемами. Так, для збереження цілісності Великобританії уряд країни надав значимі фінансові повноваження регіонам, що важливо прийняти до уваги в Україні при впровадженні нової регіональної політики. В Німеччині, в протилежність до колишнього регулювання, додаткові доходи від НДС тепер будуть розподілятися за новою формулою і за новим принципом: чим ближче рівень податкових доходів на душу населення землі ФРГ до середнього рівня, тим менше додаткових доходів від НДС ця земля отримає. В цілому, сучасний зарубіжний досвід в основному підтверджує позитивний вплив процесів фінансової децентралізації на економічне розвиток державства і його регіонів.

Ключові слова: громадські фінанси, місцеві фінанси, місцеві податки і збори, місцеві платежі, податкова децентралізація, США, Канада, Німеччина, Франція, Великобританія, Польща, Європейський Союз, Україна, Донбас.

Karlin Mikola. Decentralization of Local Finances Management in the Developed Federal and Unitary Countries: Experience for Ukraine. The article analyzes the experience of decentralization of local finance management in the current conditions in such countries as the USA, Canada, Germany, France, United Kingdom. On the basis of this experience the necessity of expansion of the fiscal powers of the local communities and regions of Ukraine are grounded. Based on the experience of advanced countries, among other things, the emphasis on reforming the financial system of Ukraine, should be made on increasing the tax power of the local communities as well as the regions (particularly in the redistribution of VAT), and not on the expansion of transfer payments. The processes of strengthening the powers of local management have been held using different schemes in most of EU member states in the recent decades. Thus, to preserve the integrity of the UK, government provided significant fiscal powers to the regions, what is important to consider in Ukraine while implementing the new regional policy. In Germany, in contrast to the previous regulation, the extra revenues from VAT are now allocated to a specific formula and on the following principle: the closer the level of tax revenues per capita of federate state is to the average national level of tax revenues, the less additional revenues from VAT this federal state will receive. In general, the modern international experience confirms the positive impact of fiscal decentralization processes on the economic development of the country and its regions.

Key words: public finance, local finance, local taxes and fees, local charges, tax decentralization, USA, Canada, Germany, France, Great Britain, Poland, European Union, Ukraine, Donbass.

УДК 336.77

Наталія Рудик – доцент кафедри фінансів і кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Міжнародне кредитування ЄБРР як джерело фінансування розвитку підприємств України

У статті розглянуто сутність й особливості кредитування Європейського банку реконструкції та розвитку, проаналізовано динаміку розвитку відносин між ЄБРР й Україною, пакет профінансованих проєктів та окреслені проблеми й перспективи подальшої співпраці підприємств України та ЄБРР.

Ключові слова: Європейський банк реконструкції та розвитку, кредитування, фінансування, інвестиційний проєкт.

Постановка наукової проблеми та її значення. Питання створення сприятливих умов розвитку підприємництва в Україні продовжує бути надзвичайно важливим, оскільки міжнародна економічна кон'юнктура сформувалася не на користь зростання українського експорту та ВВП, структура економіки є неефективною, а на тлі агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму й військових операцій на сході України ця проблема загострюється ще більше. У розвитку України фінансування міжнародними фінансово-кредитними організаціями відіграє дуже значну роль.

Із-поміж усіх організацій виокремлюється діяльність Європейського банку реконструкції та розвитку. Проте українські дослідники приділяють недостатньо уваги саме цій організації, що не дає змоги повністю зрозуміти її значення та потенціал для української економіки.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Міжнародне кредитування та співпрацю України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями досліджували такі вчені, як В. А. Василенко, Н. Т. Моринець, М. Г. Нікітіна, Н. Б. Бідник, І. Л. Сазонець Ю. Козак, Н. Логінова, Т. Мусієць, Ю. Макогон, О. Мозговий, Д. Лук'яненко, Т. Оболенська, І. Петрашко, Н. Рязанова, О. Рогащ, А. Філіпенко, Т. Шемет й ін.

Аналіз розвитку міжнародного кредитування ЄБРР та України потребує окремого наукового підходу, оскільки банк має свою власну специфіку, що робить його діяльність надзвичайно важливою в умовах дефіцитності фінансових ресурсів підприємств України в сучасних умовах.

Мета й завдання статті. **Мета дослідження** – виявлення сутності та аналіз розвитку співпраці ЄБРР з Україною. Досягненню мети сприятиме виконання таких завдань: визначення сутності ЄБРР й особливостей його діяльності, аналіз обсягів та напрямів кредитування ЄБРР, розгляд механізму й виявлення проблем фінансування для покращення його ефективності.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Українська економіка надзвичайно потребує інвестицій. Обсяг залучених із початку 2015 р. прямих іноземних інвестицій в економіку України становив 42851,3 млн дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) і в розрахунку на одну особу населення – 1000,5 дол., що є недостатнім [1].

Український уряд протягом 2014–2015 рр. намагався вжити заходів щодо покращення умов ведення підприємництва, завдяки чому в рейтингу Світового банку «Doing Business 2015» Україна за показником легкості ведення бізнесу піднялася зі 112 місця у 2014 р. до 96-го у 2015 р. серед 189 країн світу.

Урядом України іноземним інвесторам надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі також гарантовано безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків й інших коштів в іноземній валюті.

Проте таких дій недостатньо. Важливу роль в іноземному фінансуванні відіграють міжнародні фінансово-кредитні організації, зокрема Європейський банк реконструкції та розвитку. У чому полягає його специфіка й особливе значення для економіки України, ми розглянемо в цій статті.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) засновано 15 квітня 1991 р., щоб допомогти побудувати новий світ після закінчення холодної війни в Центральній і Східній Європі. Керівний принцип ЄБРР – це прагнення до подальшого прогресу в напрямку «ринкової економіки й заохочення приватної та підприємницької ініціативи». Акцентує свою діяльність ЄБРР на приватному секторі та вважає його основною рушійною силою змін у Центральній і Східній Європі.

Він брав активну участь у реформуванні банківської системи, лібералізації цін, приватизації (легалізація та діалог із питань політики), а також створення належних правових основ прав власності. Такі реформи підтримані консультаціями, навчанням, технічною експертизою й доповнені великими інвестиціями в приватному та державному секторах. У зв'язку з недостатністю власного капіталу для фінансування ринкових змін ЄБРР також допоміг залучити зовнішній капітал як із приватних, так і з державних джерел.

Отриманий досвід ЄБРР у сприянні ринкових змін і підприємницької ініціативи став у нагоді іншим економікам, що значно розширило регіон співпраці з новими країнами, такими як Монголія (у 2006 р.), Туреччина (2009 р.), Йорданія, Туніс, Марокко, Єгипет та Косово (у 2012 р.), Кіпр (2014 р.) і Греція (2015 р.). На сьогодні ЄБРР діє більш ніж у 30 країнах від Центральної Європи до Центральної Азії й Південного та Східного Середземномор'я.

Унікальним та важливим є те, що ЄБРР допомагає лише тим державам, які застосовують принципи багатопартійної демократії й плюралізму. Також центральне місце в діяльності ЄБРР займає захист навколишнього середовища та енергоощадні технології.

Акціонери ЄБРР – 65 країн плюс Європейський Союз і Європейський інвестиційний банк – не тільки ті держави, які отримують свої інвестиції (9,4 млрд євро у 2015 р.) [2].

Україна увійшла до числа співзасновників ЄБРР 13 квітня 1992 р., уклавши 240 110 тис. євро, і стала його членом із серпня 1992 р.

Найбільшу питому вагу в установчому капіталі банку мають США (10,17 %), Німеччина, Великобританія, Франція та Японія, питома вага участі яких складає 8,66 %. Внесок України в капіталі ЄБРР – лише 0,81%, що пояснює низьку спроможність впливу на його політику.

ЄБРР працює лише на комерційних засадах, надаючи лише цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (60 % позичкових засобів спрямовуються в приватний і 40 % – у державний сектор).

У табл. 1 відображено динаміку кредитування України міжнародними організаціями. Можна зробити висновок, що, на відміну від МВФ і МБРР, Європейський банк реконструкції та розвитку здійснює регулярну співпрацю з Україною, проте, починаючи з 2011 р., динаміка фінансування є низхідною, що вважається негативним явищем.

Таблиця 1

**Обсяги кредитів для України від міжнародних фінансових організацій
у 2007–2014 рр., млн дол. США, млн євро [3]**

Назва організації	Од. вим.	Рік								Усього
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Міжнародний валютний фонд	млн СПЗ	–	3000	4000	2250	-	-	-	2972,67	12222,7
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	млн дол. США	640,0	500,0	860,0	-	350,0	-	-	1082,0	3432,0
Європейський банк реконструкції та розвитку	млн дол. США	31,9	66,79	28,25	5,91	3,6	10,2	8,14	0,0	154,79
	млн €	49,78	70,21	79,31	32,82	124,18	95,91	64,77	3,5	520,48
Європейський інвестиційний банк	млн €	200,0	150,0	100,0	15,540	625,0	640,0	418,68	340,0	2489,22

Станом на 1 січня 2015 р. портфель ЄБРР в Україні нараховував 361 проект із сукупним обсягом фінансування – 11593 млн євро, частка приватного сектору в портфелі становила – 51 %, а на сучасному етапі поточний портфель проектів становить 4779 млн євро.

Також ЄБРР є адміністратором двох міжнародних фондів – Рахунку ядерної безпеки й Чорнобильського фонду «Укриття», із яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС зі зняття з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему.

За період співпраці з ЄБРР (1993–2014 рр.) в державному секторі економіки України, за проектами, кредитні кошти за якими залучені державою або під державні гарантії, укладено угод на загальну суму 674,94 млн дол. США та 1 487,35 млн євро (у межах 23 проектів), із яких станом на 01.03.2014 р. використано 1,12 млрд євро.

Галузева структура кредитного портфелю проектів ЄБРР у державному секторі економіки складається таким чином, що 50 % усього портфелю кредитів спрямовані на фінансування проектів розвитку транспортної інфраструктури, 39 % – на підтримку проектів в енергетичній сфері, інші – у фінансовий (8 %), зв'язок (2 %) і розвиток муніципалітетів (1 %).

ЄБРР переважно зосереджує увагу на проектах, що покликані збільшити ефективність ринку енергетики, транспортної й комунальної інфраструктур. Проте поза увагою не залишається й фінансування малого та середнього бізнесу України.

Спільно з ЄБРР в Україні реалізовано такі проекти: надання різним українським підприємствам послуги з енергозбереження, скорочуючи їх енергоспоживання, – 20,00 млн дол. США; реабілітація Старобешевської ТЕС, збільшення генеруючої потужності, підвищення ефективності та надійності при її експлуатації, збільшення коефіцієнта корисної дії, надійності й екологічних показників електростанції – 85,6 млн євро; створення Української енергозберігальної компанії, яка надає різним українським підприємствам послуги з енергозбереження, скорочуючи їх енергоспоживання, – 20,00 млн дол. США; підвищення рівня безпеки польотів у повітряному просторі національної відповідальності України й забезпечення обладнанням, необхідним для обслуговування нових міжнародних маршрутів, – 25,40 млн

дол. США; придбання органічного палива для проходження осінньо-зимового періоду 2000–2001 рр. – 100,00 млн дол. США; сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні за допомогою зміцнення потужностей комерційного банківського сектору в Україні й забезпечення доступу до фінансування малих, середніх і навіть великих підприємств – 121,20 млн дол. США; сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні зміцненням потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх і навіть великих підприємств – 86,26 млн дол. США; «ITUR» – розвиток оптико-волоконного зв'язку Італія-Туреччина-Росія – 53,10 млн дол. США; розвиток інфраструктури аеропорту «Бориспіль» 5,10 млн дол. США [4].

Проекти, які перебувають на стадії завершення реалізації (погашення кредиту): добудова енергоблоків Хмельницької та Рівненської АЕС із метою компенсації потужностей, що були виведені відповідно до програми закриття Чорнобильської АЕС, – 42,00 млн дол. США – 125 млн дол. США; приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-06 Київ–Чоп на ділянці від м. Київ (км 14) до м. Броди, Львівської обл. (км 441) – 200 млн євро; позбавлення залежності Одеської області від режимів роботи енергосистеми Молдови – 25,75 млн євро; реабілітація та підтримка автомобільної дороги Київ–Чоп за рахунок її реконструкції – 75,00 млн євро; підтримка в робочому стані автомобільної дороги Київ–Чоп, фінансування будівельно-ремонтних робіт, модернізація – 100,00 млн євро; відновлення й модернізація залізничної інфраструктури – 51,88 млн дол. США; сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні зміцненням потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх і навіть великих підприємств – 88,26 млн дол. США; удосконалення використання потужностей міського водопостачання й каналізації, покращення безпеки та надійності служби водопостачання, підвищення якості й ефективності системи збору та очистки стічних вод – 28,00 млн дол. США.

Основними спільними з ЄБРР проектами розвитку, що на сьогодні реалізуються в державному секторі економіки України, такі: формування транспортної системи, підвищення рівня безпеки руху, закупівля нового пасажирського рухомого складу – 120,00 млн дол. США; ліквідація обмеження на видачу потужності Рівненської й Хмельницької АЕС і підвищення надійності електропостачання споживачів центральної частини ОЕС України. – 150 млн євро; приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на основних підходах до міста – 450 млн євро; максимальне використання встановленої потужності Запорізької атомної електростанції (можливості використання якої на сьогодні обмежені), а також підвищення надійності постачання електроенергії споживачів Південної енергосистеми в умовах роботи теплових електростанцій ОЕС України – 175 млн євро та 350 млн євро; оновлення гідромеханічного й електромеханічного обладнання гідроелектростанцій для досягнення загальної потужності в 1,396 МВт, що передбачає 10 % збільшення потужності, – 200 млн євро.

Плануються до реалізації такі нові проекти: розширення Каховської ГЕС, будівництво високовольтної ЛЕП Луцьк–Тернопіль, підтримка реформування оптового ринку електроенергії, будівництво метрополітену в м. Харкові, розвиток мереж електропередач на півдні України [4].

Для підвищення енергоефективності ЄБРР надасть кредитування обсягом 75 млн євро трьом українським банкам («Мегабанку», УкрСиббанку та «ОТП Банку»), які, зі свого боку, пропонуватимуть фізичним особам й ОСББ довгострокові кредити для широкого спектру заходів щодо підвищення енергоефективності, що включають утеплення житла, установку сучасних енергоефективних вікон, газових котлів, модернізацію системи тепlopостачання або установку сонячних теплових систем. Позичальникам, які відповідатимуть критеріям програми, буде компенсовано від 15 до 35 % їхніх інвестицій в енергозберігальні технології та матеріали.

Значну увагу ЄБРР надано енергоощадним програмам. Зокрема, у м. Луцьку ДКП «Луцьктепло» надано 7 млн євро – за рахунок ресурсів ЄБРР. Мета проекту – модернізація інфраструктури тепlopостачання в м. Луцьку, включаючи виведення з експлуатації підвальних котелень, заміну застарілих котлів, модернізацію й реконструкцію котелень, заміну теплових мереж, моніторингову та диспетчерську систему. Кредит надається на 13 років, за відсотковою ставкою яка складається з двох частин: відсоткової ставки, що розраховується на основі 6-місячної міжбанківської ставки Єврозони (Euribor) і маржі – частини кредиту ЄБРР (6 % на рік із можливістю зниження залежно від кредитного рейтингу міста та досягнення позичальником показників тарифів, коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта Борг/ЕВІТДА, коефіцієнта обслуговування боргу, що задовольняє ЄБРР, але не нижче ніж 3,75 %) [5].

Довгострокове кредитування українських підприємств за програмами ЄБРР для малих і середніх підприємств має досить тривалу та позитивну історію на українському фінансовому ринку. За час

існування програми десятки вітчизняних підприємств отримали довгострокові кредитні ресурси за порівняно невисокою вартістю й успішно реалізували свої проекти.

Механізм функціонування програми полягає в тому, що ЄБРР надає українським комерційним банкам довгострокові цільові кредитні ресурси для кредитування проектів розвитку малих і середніх підприємств. Зважаючи на те, що кредитний ризик кожного конкретного проекту несе на собі український банк, ЄБРР здійснює моніторинг та відбір банків, що можуть брати участь у програмі [6]. Активними банками-партнерами, особливо тими, хто працює з програмами енергоефективності в Україні, є «Укрексімбанк», «Мегабанк», «UniCredit», «Райффайзен-банк» тощо.

Розглянемо умови мікрокредитування підприємств малого й середнього бізнесу ПАТ «МЕГАБАНК» у межах співпраці з Європейським банком реконструкції та розвитку.

Процедура одержання кредиту за програмою мікрокредитування є простою й передбачає такі етапи: 1) підприємець звертається до кредитного експерта та розповідає, який кредит йому потрібен; 2) якщо бізнес задовольняє вимоги програми, підприємець заповнює стандартну форму заявки на одержання кредиту й домовляється про час проведення фінансового аналізу на підприємстві; 3) підприємець демонструє кредитному експерту на місці своє підприємство та надає повну інформацію, про кредитоспроможність; 4) кредитний експерт визначає оптимальну суму кредиту й графік його погашення та представляє проект у кредитному комітеті банку; 5) кредит видається після його схвалення на кредитному комітеті банку.

Основними кредитними продуктами, які пропонує ПАТ «МЕГАБАНК» у межах співпраці з Європейським банком реконструкції та розвитку, є «Мікрокредит» та «Агро-мікрокредит». Максимально можлива сума кредиту за програмою мікрокредитування – 2 млн грн (або еквівалент у доларах США, євро), термін кредитування – до 60 місяців (на обігові кошти, споживчі цілі – до 24 місяців). Існує одноразова комісія за оформлення кредиту. Кредит забезпечується заставою майна, ринкова вартість якого покриває суму кредиту з коефіцієнтом не менше 1,5, погашення кредиту щомісячно рівними внесками. Граничний строк кредитування залежить від цільового призначення кредиту. Якщо гроші використовуються на поповнення оборотних коштів, наприклад на закупівлю товару або матеріалів, то строк становитиме до 24 місяців; якщо на придбання основних засобів (якогось устаткування, нерухомості) – до 60 місяців. Якщо позичальник і поручитель ведуть спільний бізнес або мають спільне джерело доходу, то банк може запропонувати оформлення поруки юридичної або фізичної особи.

Кредит може отримати фізична особа (керівник підприємства або власник бізнесу), приватний підприємець, юридична особа. Вимоги до клієнта-позичальника: термін діяльності – не менше шести місяців для торговельних підприємств та не менше дев'яти місяців для підприємств у сфері послуг і виробництва та прибуткова діяльність [7].

Також позичальник може звернутися безпосередньо до ЄБРР, але це стосується досить великих підприємств, оскільки вартість проекту повинна складати від 12 до 15 млн євро. Найменший кредит, який ЄБРР може надати підприємству напряму, – це 5 млн євро. Він може покрити до 40 % вартості проекту.

Проте програми мікрокредитування не є дуже активною, оскільки ЄБРР не надає кредитів у гривні. Отже, кредитування від ЄБРР зараз спрямоване переважно на більші компанії. Хоча агробізнес є пріоритетом для ЄБРР, проте це не стосується малих фермерських господарств, підтримка яких найчастіше є непрямую (наприклад, однією з умов деяких кредитів є закупівля сировини від малих фермерів).

Для покращення підприємницького середовища у 2013 р., за ініціативою ЄБРР, підписано угоду про бізнесового омбудсмена. Його функція, передусім, полягатиме в тому, щоб звертати увагу на (та поширювати інформацію про) складні випадки можливих зловживань із фінансами та несправедливого тиску на бізнес або незаконних дій бізнесу щодо держави Україна [8].

Основними недоліками, на нашу думку, співпраці України і ЄБРР є досить тривалий термін затвердження банком кредиту, зокрема, з урахуванням процедури затвердження проекту безпосередньо в ЄБРР він становить близько 1–1,5 місяця, високий рівень бюрократизму під час підготовки кредитної заявки, незначна підтримка малого бізнесу. Також існує низка проектів, стосовно яких немає жодної інформації щодо результативності та які зареєстровані в офшорних зонах.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Фінансування ЄБРР українських підприємств має значний вплив на економіку України, оскільки пріоритетні сфери його діяльності (агробізнес, інфраструктура, енергетика) перспективні для розвитку. Проте обсяги фінансування ЄБРР і в українську економіку зменшуються, що можна пояснити невизначеністю кінцевих результатів профінансованих проектів, що потребує більшої уваги ЄБРР до аналізу кредитоспроможності проектів і розкриття інформації про кінцевих власників підприємств. Також, на нашу думку, розширення фінансування

малого бізнесу та малих сільськогосподарських підприємств могло би бути більш ефективним, ніж зосередження на великих підприємствах.

Напрями діяльності ЄБРР постійно трансформуються відносно змін в економічній і політичній ситуації в країні. Отже, у зв'язку з початком реформування в Україні можна передбачити посилення співпраці стосовно фінансування підприємств України.

Джерела та література

1. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
2. Ukraine at a glance 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ebrd.com>
3. Миськів Г. В. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України / Г. В. Миськів // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 48–53.
4. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine>
5. Проект модернізації інфраструктури центрального опалення міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://volynrada.gov.ua/>
6. Загальні параметри кредитних ліній ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alpina.kiev.ua/>
7. Кредити за програмою ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.megabank.net>
8. Представник ЄБРР: «Ми щороку інвестуємо в Україну 1 мільярд євро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://euukrainescoop.net/2015/01/29/ebrd/>
9. Бичихін Є. В. Основні тенденції інвестиційних процесів в Україні в контексті співробітництва з Європейським банком реконструкції і розвитку / Є. В. Бичихін // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 1 (70). – С. 128–137.

Рудык Наталя. Международное кредитование ЕБРР, как источник финансирования развития предприятий Украины. В статье установлено, что Европейский банк реконструкции и развития имеет особое значение для экономики Украины. Украина является членом ЕБРР с августа 1992 года. ЕБРР работает только на коммерческой основе, предоставляя целевые кредиты под конкретные проекты частным и государственным структурам на нужды развития экономики (60 % заемных средств направляются в частный и 40 % – в государственный сектор).

ЕБРР больше внимание сосредоточивает на проектах, которые призваны повысить эффективность рынка энергетики, транспортной и коммунальной инфраструктур, агробизнеса и финансирования малого и среднего бизнеса Украины.

ЕБРР предоставляет украинским коммерческим банкам долгосрочные целевые кредитные ресурсы для кредитования проектов развития малых и средних предприятий, осуществляя мониторинг и отбор банков, которые могут принимать участие в программе.

Также заемщик может обратиться непосредственно к ЕБРР. Но это касается достаточно крупных предприятий. Однако программы микрокредитования не являются очень активными. Таким образом, кредитования от ЕБРР сейчас направлено преимущественно на большие компании.

Объемы финансирования ЕБРР и в украинскую экономику уменьшаются, что можно объяснить неопределенностью конечных результатов профинансированных проектов, что требует большего внимания ЕБРР по анализу кредитоспособности проектов и раскрытия информации о конечных владельцах предприятий. Также, по нашему мнению, расширение финансирования малого бизнеса и малых сельскохозяйственных предприятий могло бы быть более эффективным, чем сосредоточение на крупных предприятиях.

Ключевые слова: Европейский банк реконструкции и развития, кредитования, финансирование, инвестиционный проект.

Rudyk Natalia. International EBRD Lending as the Source to Finance Development of Enterprises in Ukraine.

The paper states that the European Bank for Reconstruction and Development is of particular importance for the economy of Ukraine. Ukraine has been a member of the EBRD since August 1992. EBRD works on a commercial basis, providing only targeted loans for specific projects to private and public entities to the needs of the economy (60 % of loan funds aimed at private and 40 % – in the public sector).

EBRD focuses more on projects designed to increase market efficiency, energy, transport and utility infrastructure, agribusiness and financing small and medium business in Ukraine.

EBRD provides Ukrainian commercial banks loans long-term target for lending to projects of small and medium enterprises, and monitoring the selection of banks can participate in the program.

Also, the borrower can apply directly to the Bank. But this concerns quite large enterprises. However, microcredit programs are not very active. Thus loans from the EBRD is aimed mainly at larger companies.

Funding EBRD in the Ukrainian economy is generally decreasing, that can be explained by uncertainty outcomes funded projects that require more attention EBRD projects regarding credit analysis and disclosure of ultimate owners. Also, in our view, expand financing for small businesses and small farms could be more effective than focusing on large enterprises.

Key words: European Bank for Reconstruction and Development loans, financing, investment project.

РОЗДІЛ VI

Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці

УДК 658.155

Ольга Осадча – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

Обліково-аналітичне забезпечення оцінки фінансового стану в умовах невизначеності

У статті розглянуто методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємств в умовах економічних трансформацій. Запропоновано розширити показники оцінки з позицій урахування соціально-економічної та екологічної збалансованості підприємницької діяльності.

Ключові слова: підприємство, фінансовий результат, фінансовий аналіз, результативність господарської діяльності, збалансованість, нечіткі множини.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасна економічна дійсність змушує керівників підприємств постійно приймати рішення в умовах невизначеності: на стратегію підприємницької діяльності впливають ризики динаміки зовнішньоекономічних показників (досить часто – негативні), важливу роль відіграє системний моніторинг раціонального використання виробничих ресурсів із метою забезпечення збалансованості соціально-економічної та екологічної складових частин, актуалізується відповідність сучасному розвитку ринкових відносин кваліфікації й мобільності кадрового потенціалу підприємства тощо.

Невизначеність стає серйозним випробуванням на шляху до ефективного ринку, нерідко призводить до значних витрат сил, засобів, визначаючи тим самим нереалізований потенціал, утрачені можливості.

Однією з умов прийняття ефективних управлінських рішень є об'єктивна й повна оцінка фінансового стану підприємства, фінансової ситуації, результатів його економічної діяльності.

До традиційних підходів оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств відносять системний і комплексний аналіз, методи наукової абстракції, нормативний метод, метод коефіцієнтів й економіко-математичного моделювання, методи індукції та дедукції, експертних оцінок й ін.

Інформаційна обмеженість експертних оцінок може стати причиною помилкового судження: проблеми впливу фактора невизначеності далеко не завжди виправдовують виключне застосування методів ситуаційного аналізу (в основі якого – прийнятні економічні сценарії).

На практиці суб'єкти (здебільшого великі та середні підприємства) усе частіше використовують апарат нечітких множин на основі нечіткої логіки. *Нечітка логіка* (англ. *fuzzylogic*) – розділ математики, який є узагальненням класичної логіки й теорії множин; вивчає об'єкти з функцією належності елемента до множини, яка приймає значення в інтервалі (0, 1), а не тільки 0 або 1. На основі цього поняття вводяться логічні операції над нечіткими множинами, формулюється поняття лінгвістичної змінної, у якості якої виступають нечіткі множини [2].

Аналіз досліджень цієї проблеми. Значний внесок у розв'язання проблем із прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності мають дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Альберта, Дж. Андерсона, В. П. Афанасьєва, І. Т. Балабанова, І. П. Бойка, Е. Й. Вілкаса, В. В. Вітлінського, Н. Н. Воробйова, В. А. Вознесенського, М. С. Сяваквата ін.

В умовах сучасних економічних трансформацій роль суб'єктивного фактора (з урахуванням потенціалу його професійних компетенцій і навиків) обумовлює врахування впливу управлінських рішень не лише на результати проведених операцій господарської діяльності, а й на попередження їх імовірно небажаних наслідків.

Мета й завдання статті. **Мета дослідження** – теоретичне дослідження методичного інструментарію оцінювання фінансового стану підприємств із використанням методу нечітких множин, альтернативні способи їх практичного впровадження.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Фінансовий стан вітчизняного підприємства на етапах його інтеграції в міжнародні ринки – не лише можливість оперативного розраховуватись із контрагентами, забезпечувати налагоджену операційну діяльність, а й реалізовувати програми соціальної відповідальності бізнесу та екологічної безпеки операційної діяльності.

За таких умов фінансовий стан визначається низкою індикаторів раціонального використання виробничих ресурсів, серед яких – перевищення доходів над витратами; забезпечення конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг); позитивний вплив на збалансованість регіональної економіки; дотримання загальноприйнятих принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Отже, фінансовий стан є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-господарських відносин підприємства, визначається сукупністю господарських факторів та показниками наявності, розміщення й використання виробничих ресурсів.

Серед типових показників аналізу фінансового стану підприємства – відносні показники, розраховані на основі фінансових звітів та іншої облікової інформації (одна з умов їх підконтрольності – визнання у формах зовнішньої звітності суб'єкта): показники, що характеризують ступінь використання позичкового капіталу; показники ліквідності; показники рентабельності (прибутковості); показники ринкової вартості компанії.

Перевищення доходів над відповідними витратами далеко не завжди ідентифікують результативність фінансово-господарської діяльності. Міжнародна практика оцінки економічної складової збалансованої діяльності суб'єктів спирається на *систему базових і похідних показників*. Серед них:

– *базові* (валовий дохід, дохід від основної реалізації, собівартість реалізації, вартість активів майна (середньорічна), чистих активів, середньоспискова чисельність працівників, прибуток до оподаткування, нерозподілений прибуток (непокритий збиток));

– *похідні* (фондовіддача та фондомісткість, продуктивність праці, середня заробітна плата, показники рентабельності).

Однак сьогодні не всі з наведених показників оприлюднюються вітчизняними підприємствами у формах фінансової звітності.

Ураховуючи практику оцінки виконання цільових програм на основі програмно-цільового методу планування бюджетів [5; 8], розглянемо базу розрахунку на основі комплексу показників, що затверджуються виконавцем цільової бюджетної програми (як бюджетними установами, так і державними підприємствами) паспортом відповідної програми:

– *фінансового результату (ФР)*: доходи, витрати, прибуток (збиток);

– *продукту (ПР)*: обсяг основної реалізації товарів (робіт, послуг);

– *ефективності (ЕФ)*: співвідношення отриманих доходів до витрат, пов'язаних із такими доходами;

– *якості*: комплексної оцінки динаміки фінансового результату, продукту та ефективності, реалізації соціальних програм й екологічної безпеки господарської діяльності суб'єкта.

При цьому показники якості не визнаються у звітних формах, а розкриваються в описовій частині приміток до річної звітності.

Як альтернативу оцінки результативності фінансово-господарської діяльності підприємств здійснено структурний аналіз результативності в розрізі зазначених вище показників з використанням даних річної фінансової звітності п'яти юридичних осіб Рівненської області – чотирьох великих публічних акціонерних товариств (А1–А4) та одного малого підприємства (табл. 1) [3, с. 196].

Поряд із достовірністю вихідної інформації беззаперечним є, на жаль, відсутність кореляції результатів аналізу в розрізі показників фінансового результату та фінансової результативності: не завжди порівняно високі окремі фінансові показники віддзеркалюють відповідний рівень результативності фінансово-господарської діяльності. Очевидною є потреба пошуку *уніфікованого показника результативності фінансово-господарської діяльності суб'єктів*.

Як альтернатива, для уніфікації показників результативності фінансово-господарської діяльності, можливості їх зіставлення, моделювання як на макро-, так і на мікрорівнях доцільно визначити **Індекс результативності фінансово-господарської діяльності (Ір), як інтегрований показник суми:**

Аналіз результативності фінансово-господарської діяльності підприємств Рівненської області за звітний рік

з/п	Показники результативності (дані Ф № 2)	Одиниця виміру	Суб'єкти господарської діяльності					Суб'єкт, із найвищим значенням
			A1	A2	A3	A4	A5	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Показники ФР							
1.1	доходи операційної діяльності (р. 2000+р. 2120)	Тис. грн	184722	4462373	232625	680139	812,4	A2
1.2	витрати операційної діяльності (р. 2050+р. 2130+р.2150+р. 2180)	Тис. грн	174624	2418740	217817	216547	662,7	A2
1.3	ФР від операційної діяльності (прибуток/збиток, р. 2190 (2195))	Тис. грн	10098	(831316)	14808	40408	149,7	A3
1.4	доходи господарської діяльності в цілому (р. 2000+р. 2120+р. 2200+р. 2220+р. 2240)	Тис. грн	185062	4462373	235160	688383	814,4	A2
1.5	витрати господарської діяльності в цілому (р. 2050+р. 2130+р. 2150+р. 2180+2250+2255+р. 2270)	Тис. грн	174657	5240682	230249	2070407	719,1	A2
1.6	ФР до оподаткування (прибуток/збиток, р. 2290 (2295))	Тис. грн	10405	(866991)	4911	(79590)	95,3	A1
2	Показники продукту – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 2000)	Тис. грн	132763	1855158	224201	673639	782,4	A2
3	Показники ефективності операційної діяльності як співвідношення отриманих операційних доходів до відповідних операційних витрат*	Тис. грн	1,057	0,854	1,066	0,943	1,225	A3

*Оцінку динаміки показників результативності досліджуваних суб'єктів проведено за інформацією висновків аудиторської фірми щодо підтвердження фінансової звітності, приміток до річних звітностей.

- доходів операційної діяльності на одиницю витрат операційної діяльності (показує ефективність основної діяльності суб'єкта – І д/в);
- фінансового результату від операційної діяльності на одиницю собівартості реалізації товарів – робіт, послуг (визначає рентабельність виробництва, І фро/с-в);
- соціальних виплат, нарахованих відповідно до затвердженої на підприємстві Програми соціального забезпечення кадрів на одиницю нарахованих доходів таких працівників за відповідний період (результативність соціального забезпечення трудових ресурсів, І с/ФОП);
- фінансового результату від операційної діяльності на одиницю екологічних витрат (визначає рентабельність витрат на екологічну безпеку операційної діяльності, І фро/ев);
- фінансового результату до оподаткування на одиницю чистих доходів від реалізації (визначає рентабельність основної реалізації, І фр/чдр).

Розрахунок індексу результативності фінансово-господарської діяльності на прикладі досліджуваних підприємств наведено в табл. 2.

Згідно з результатами розрахунку, більш успішним, за підсумками звітного року, є підприємство А4: як індекс результативності, так і більшість його вихідних розрахункових показників, для цього підприємства є вищими, порівняно з іншими.

Таблиця 2

Індекс результативності фінансово-господарської діяльності підприємств Рівненської області за звітний рік

з/п	Розрахунковий показник індексу	Одиниця виміру	Суб'єкт господарської діяльності					Суб'єкт, який має найвище значення
			A1	A2	A3	A4	A5	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Доходи операційної діяльності на одиницю витрат, <i>I д/в</i>	грн/ грн	1,057	1,844	1,067	3,140	1,225	A4
2	ФР від операційної діяльності на одиницю собівартості реалізації, <i>I фро/с-в</i>	грн/ грн	0,090	0,376	0,007	0,572	0,479	A4
3	Соціальні виплати на одиницю нарахованих доходів, <i>I с/ФОП</i>	грн/ грн	0,009	0,083	0,105	0,133	0,002	A4
4	Фінансовий результат від операційної діяльності на одиницю екологічних витрат, <i>I фро/ев</i>	грн/ грн	0,879	0,918	0,936	1,817	0,623	A4
5	Фінансовий результат до оподаткування на одиницю чистих доходів від реалізації, <i>I фр/чдр</i>	грн/ грн	0,079	0,467	0,019	0,118	0,121	A2
6	Індекс результативності, <i>Iр</i>	грн/ грн	2,114	3,688	2,134	5,780	2,450	A4

Практично з невеликими відхиленнями від такої тенденції можна одержати результати оцінки фінансово-господарської діяльності, застосувавши модель Сайфулліна-Кадикова. Оцінка рівня фінансового стану в цій моделі здійснюється за рейтинговим числом R [7]:

$$R = 2Kз + 0,1Kпл + 0,08Koa + 0,45Pп + Pвк, \quad (1)$$

де $Kз$ – коефіцієнт забезпеченості власними коштами;

$Kпл$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

Koa – коефіцієнт оборотності активів;

$Pп$ – рентабельність продажів (комерційна маржа);

$Pвк$ – рентабельність власного капіталу.

Беззаперечним фактором достовірності проведеного аналізу є раціональна вибірка суб'єктів, результати яких порівнюються. Серед критеріїв – ідентичність організаційно-економічної характеристики підприємств; видів основної реалізації; ринків збуту; проведення інвестиційно-інноваційної діяльності тощо.

Ефективними для прогнозування фінансового стану вітчизняних підприємств можуть стати моделі, побудовані на основі методів нечіткої логіки. Такі моделі є більш відкритими й зрозумілими, ніж факторні, вони мають високу точність відтворення вихідної статистики та можуть працювати навіть без налаштування на реальні дані (лише ґрунтуючись на закладених до них наборах логічних правил і встановлених параметрах функцій належності) [1; 8].

Для одержання оцінки результативності господарської діяльності на прикладі досліджуваних підприємств з урахуванням імовірних факторів впливу на їхню діяльність у найближчій перспективі використаємо метод нечітких множин.

Базовий показник при цьому (індекс результативності, $Iр$), залежить від наведених у табл. 2 розрахункових показників – саме такий кореляційний зв'язок як наслідок взаємодії впливових на його значення факторів в умовах зовнішніх і внутрішніх суспільно-економічних тенденцій покладено в основу виокремлення підсистем нечітких множин.

Спочатку множину системи $Iр$ розіб'ємо на п'ять підмножин:

$Iр 1$ – нечітка підмножина стану «граничної нерезультативності»: виробничі ресурси не забезпечують господарську діяльність, підприємство на шляху реорганізації / ліквідації;

Ip 2 – нечітка підмножина станів «факторної нерезультативності»: для виконання операційної діяльності залучається додатково позиковий капітал, коригуються управлінські рішення у відповідь на зміни показників основної діяльності;

Ip 3 – нечітка підмножина станів «відносної результативності»: для виконання операційної діяльності додатково залучається позиковий капітал;

Ip 4 – нечітка підмножина станів «стійкої результативності»: виробничі ресурси забезпечують процеси операційної діяльності, виконання статутних завдань;

Ip 5 – нечітка підмножина станів «оптимальної результативності»: виробничі ресурси забезпечують розширення операційної діяльності, виконання статутних завдань.

Для кожної з наведених підмножин діапазон можливих значень розрахункових показників наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Діапазон значень показників для розрахунку *Ip*
у розрізі підмножин

№ з/п	Підмножина	Розрахунковий показник				
		доходи операційної діяльності на одиницю витрат, <i>I д/в</i>	ФР від операційної діяльності на одиницю собівартості реалізації, <i>I фро/с-в</i>	соціальні виплати на одиницю нарахованих доходів, <i>I с/ФОП</i>	фінансовий результат від операційної діяльності на одиницю екологічних витрат, <i>I фро/ев</i>	фінансовий результат до оподаткування на одиницю чистих доходів від реалізації, <i>I фр/чдр</i>
1	<i>Ip 1</i> : граничної нерезультативності	$I д/в \leq 0,75$	$I фро/с-в \leq 0,05$	$I с/ФОП \leq 0,01$	$I фро/ев \leq 0,5$	$I фр/чдр \leq 0,01$
2	<i>Ip 2</i> : факторної нерезультативності	$0,75 \leq I д/в \leq 1,0$	$0,05 \leq I фро/с-в \leq 0,1$	$0,01 \leq I с/ФОП \leq 0,1$	$0,5 \leq I фро/ев \leq 0,8$	$0,01 \leq I фр/чдр \leq 0,03$
3	<i>Ip 3</i> : відносної результативності	$1,0 \leq I д/в \leq 1,25$	$0,1 \leq I фро/с-в \leq 0,3$	$0,1 \leq I с/ФОП \leq 0,2$	$0,8 \leq I фро/ев \leq 1,0$	$0,03 \leq I фр/чдр \leq 0,05$
4	<i>Ip 4</i> : стійкої результативності	$1,25 \leq I д/в \leq 1,5$	$0,3 \leq I фро/с-в \leq 0,5$	$0,2 \leq I с/ФОП \leq 0,3$	$1,0 \leq I фро/ев \leq 2,0$	$0,05 \leq I фр/чдр \leq 0,1$
5	<i>Ip 5</i> : оптимальної результативності	$1,5 \leq I д/в$	$0,5 \leq I фро/с-в$	$0,3 \leq I с/ФОП$	$2,0 \leq I фро/ев$	$0,1 \leq I фр/чдр$

Що дає змогу визначити проведення такого аналізу? Усе залежить від поставленої мети: ідентифікацію кращих результатів для їх узагальнення, підтримки такого підприємства (філії, структурного підрозділу тощо); визначення найбільш проблемних напрямів операційної діяльності; оцінка потенційних резервів та пошук способів щодо їх реалізації, нарешті – підтвердження конкурентоспроможності основної реалізації з урахуванням сучасних тенденцій формування ринкових відносин.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Запропоновані підходи оцінки результативності фінансово-господарської діяльності підприємств в умовах становлення збалансованої національної економіки дають змогу бізнесу краще зорієнтуватися на досягнення паритету у вимогах споживачів і динамічних змінах економічного та суспільно-комунікаційного середовища на зовнішніх і внутрішніх ринках. Беззаперечно, це потребує застосування додаткового аналітичного та математичного інструментарію, однак забезпечить раціональність використання виробничих ресурсів на етапах досягнення мети – прибуткового й суспільно корисного господарювання.

Джерела та література

1. Линенко А. В. Теоретико-методичні засади вдосконалення системи оцінювання фінансового стану підприємства / А. В. Линенко, О. П. Грецова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 2 (10) – С. 227–232.

2. Нечітка логіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
3. Олейник К. А. Экологические риски в предпринимательской деятельности / К. А. Олейник. – М. : Анклир, 2002. – С. 33.
4. Осадча О. О. Інформаційне забезпечення результатів господарської діяльності: обліково-аналітичні підходи : монографія / О. О. Осадча. – Рівне : НУВГП, 2015. – 307 с.
5. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 року за №538-р.
6. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України N 49/121 від 26.01.2001.
7. Старченко Л. В. Использование метода нечетких множеств для диагностики риска банкротства предприятия / Л. В. Старченко, Е. В. Старовойт, И. И. Семидоцкая // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 86.
8. Сявавко М. С. Нечітка статистика та її використання в економіці / М. С. Сявавко, О. М. Рибицька // Фінансова система України : зб. наук. пр. – Острог : Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2008. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 313–324.
9. Януль І. Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів / І. Є. Януль // Фінанси України. – № 8. – 2003. – С. 19.

Осадчая Ольга. Учетно-аналитическое обеспечение оценки финансового состояния в условиях неопределенности. В статье рассмотрены методические подходы оценки финансового состояния предприятий в условиях экономических трансформаций. Среди типичных показателей анализа финансового состояния предприятия – относительные показатели, рассчитанные на основе финансовых отчетов и другой учетной информации (одно из условий их подконтрольности – признание в формах внешней отчетности субъекта): показатели, характеризующие степень использования заемного капитала; показатели ликвидности; показатели рентабельности; показатели рыночной стоимости компании. Превышение доходов над соответствующими затратами далеко не всегда идентифицируют результативность финансово-хозяйственной деятельности. С целью унификации показателей результативности финансово-хозяйственной деятельности, их моделирования предложено использовать Индекс результативности финансово-хозяйственной деятельности как интегрированный показатель суммы: доходов операционной деятельности на единицу операционных расходов; финансового результата от операционной деятельности на единицу себестоимости реализации товаров; социальных выплат на единицу начисленных доходов таких работников; финансового результата от операционной деятельности на единицу экологических издержек; финансового результата до налогообложения на единицу чистых доходов от реализации.

Для получения оценки результативности хозяйственной деятельности на примере Ровенской области с учетом вероятных факторов влияния на их деятельность в ближайшей перспективе использован метод нечетких множеств. Базовый показатель при этом (индекс результативности) исследован в разрезе подсистем нечетких множеств: состояния «предельной нерезультативности», состояния «факторной нерезультативности», состояния «относительной результативности», состояния «устойчивой результативности», состояния «оптимальной результативности».

Ключевые слова: предприятие, финансовый результат, финансовый анализ, результативность хозяйственной деятельности, сбалансированность, нечеткие множества.

Osadcha Olga. Accounting and Analytical Support to Assess the Financial Condition under Uncertainty. The methodological approaches for assessing the financial condition of enterprises in the economic transformation are considered in the article. The ratios, which are calculated on the basis of the financial statements and other accounting information, are allocated among the typical indicators of financial analysis of the company: indicators characterizing the degree of use of loan capital; liquidity; rates of return; indicators of market value. Excess of revenues over expenses related not always identify the impact of financial and economic activity. In order to standardize performance indicators of financial and economic activities, simulation it was proposed to use the efficiency index of financial and economic activity as an integrated indicator of the amount, operating income per unit operating costs; financial results from operations per unit cost of goods; social benefits accrued income per unit of employees; financial results from operations per unit of environmental costs; financial result before taxation per unit of net sales.

It was used the method of fuzzy sets for evaluation of economic activity on the example of the Rivne region, taking into account the likely impacts on their business in the short term., The index performance was studied in the context of fuzzy sets subsystems: the state of «marginal inefficiency» state «no performance factor» state of «relative performance» state «sustainable performance» state «optimal performance».

Key words: enterprise, financial results, financial analysis, the impact of economic activity, balance, fuzzy set.

Застосування кластерного аналізу для дослідження демографічної ситуації в регіоні

У статті розглянуто кластеризацію регіонів Волинської області у 2014 р. на основі загальних коефіцієнтів народжуваності та смертності, коефіцієнта фемінізації, кількості шлюбів і загального коефіцієнта міграційного приросту. Показано аналітичні та графічні можливості застосування програмного пакета STATISTICA 6.1 для проведення багатомірного групування при аналізі демографічних процесів окремого регіону. Побудовано дендрограму регіонів Волинської області за показниками відтворення населення у 2014 р. Розглянуто основні описові статистики кожного сформованого кластера.

Ключові слова: кластерний аналіз, демографічна ситуація, відтворення населення, кластеризація, статистичні методи, демографічні процеси, кластери, таксономія, розпізнавання образів.

Постановка наукової проблеми та її значення. Демографічна ситуація, що склалася в Україні за роки незалежності, характеризується скороченням чисельності населення, зростанням смертності, зменшенням народжуваності, значними міграційними процесами, постарінням населення. Усі ці негативні процеси відбуваються під час складних кризових явищ в економіці країни, що сприяють поглибленню демографічної кризи. Протягом 2010–2014 рр. відбуються певні позитивні зрушення щодо покращення демографічної ситуації, особливо помітні в областях Західного регіону країни, серед яких особливе місце займає Волинська область.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблеми аналізу демографічних процесів в Україні розкрито в роботах Е. Лібанової, І. Курило, С. Пирожкова, С. Аксьонової й ін., застосування методів баговимірного аналізу – О. Гладун, В. Хвалінська, Ю. Феленчак та ін. Питанню кластеризації демографічних процесів населення Волині як області Західного регіону на сьогодні приділено недостатньо уваги.

Формулювання мети та завдань статті. Мета дослідження – розглянути можливості застосування методів кластеризації багатовимірного розвідувального аналізу даних у системі STATISTICA (StatSoft) під час аналізу демографічної ситуації у Волинській області.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Групування та класифікація – це статистичні методи розподілу однорідних і неоднорідних сукупностей на певні групи за істотними ознаками, які знайшли широке застосування в біології, психології, соціології, економіці, менеджменті, демографії тощо. Багатовимірне групування може здійснюватися на основі кластерного аналізу. Кластеризація дає змогу досліджувати великий обсяг інформації, який стосується значної кількості різноманітних ознак, що характеризують сукупність об'єктів, і стискати цю інформацію до зручних, наочних розмірів [6].

Кластерний аналіз (таксономія, розпізнавання образів) складається з різних методів класифікації, основна мета яких – розподіл сукупності об'єктів на невелику (відому чи ні) кількість груп, класів однорідних, схожих об'єктів. Ці групи мають бути сформовані таким чином, щоб об'єкти, які містяться в одному класі, перебували недалеко одна від одного. Такі класи називаються кластерами (таксонами, образами). *Cluster* (англ.) – гроно, пучок, скупчення, група елементів, які мають будь-яку загальну властивість. *Taxon* (англ.) – систематизована група певної категорії [1, с. 489].

На сьогодні існує велика кількість методів кластеризації, в основі яких – різні підходи до виділення кластерів, вибір конкретного методу залежить від практичного застосування отриманого результату.

Кластерний аналіз – достатньо трудомісткий метод статистичного дослідження, тому краще проводити його за допомогою різноманітних програмних продуктів. Система STATISTICA (StatSoft) у середовищі Windows містить у собі всі відомі методи статистичного аналізу даних, що дає змогу зробити процес дослідження більш ефективним і простим [2, с. 41].

У спеціалізованому програмному пакеті STATISTICA 6.1, що використано для проведення класифікації регіонів Волинської області за основними показниками відтворення населення, представлені такі три методи:

- ієрархічна класифікація характеризується побудовою ієрархічної, або деревоподібної, структури. Вона ґрунтується на послідовній кластеризації, основний зміст якої полягає в тому, що спочатку кожен об'єкт є окремим кластером, на наступному кроці найбільш подібні об'єкти об'єднуються в окремий кластер, у подальшому це триває до тих пір, поки всі об'єкти не утворять один кластер;

- кластеризація методом k-середніх – ітеративний метод кластеризації. Був запропонований у 1967 р. Дж. Мак-Куїном [3, с. 20]. Його суть полягає в тому, що процес класифікації починається із задавання певних умов кластерного аналізу, зокрема кількості кластерів, порога завершення процесу класифікації тощо;
- двохвхідне об'єднання передбачає одночасну кластеризацію за змінними (стовпцями) і за результатами спостережень (рядками), проводиться в тих випадках, коли очікується, що одночасна кластеризація за змінними та спостереженнями дасть можливість отримати осмислені результати. На практиці застосовується достатньо рідко.

Для аналізу процесів відтворення населення Волинської області сформовано сукупність із 20 об'єктів, серед них – чотири найбільші міста обласного підпорядкування (Луцьк (1), Володимир-Волинський (2), Ковель (3), Нововолинськ (4)) і 16 районів області, зокрема Володимир-Волинський (5), Горохівський (6), Іваничівський (7), Камінь-Каширський (8), Ківерцівський (9), Ковельський (10), Локачинський (11), Луцький (12), Любешівський (13), Любомльський (14), Маневицький (15), Ратнівський (16), Рожищенський (17), Старовижівський (18), Турійський (19), Шацький (20).

Для виявлення територіальної подібності населення між районами та містами області сформовано сукупність змінних для характеристики процесів відтворення населення Волинської області, яка складається з п'яти показників за 2014 р.: загальний коефіцієнт народжуваності, ‰; загальний коефіцієнт смертності, ‰; коефіцієнт фемінізації (відношення чисельності жінок до кількості чоловіків), ‰; кількість шлюбів, *одиниць*; загальний коефіцієнт міграційного приросту, ‰.

Вихідні дані для аналізу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники відтворення населення Волинської області у 2014 р.

	1 Загальний коефіцієнт народжуваності, ‰	2 Загальний коефіцієнт смертності, ‰	3 Коефіцієнт фемінізації, ‰	4 Кількість шлюбів, одиниць	5 Загальний коефіцієнт міграційного приросту, ‰
м.Луцьк	12,5	10	1218	1892	2,3
м.Володимир-Волинський	10,5	10,3	1145	345	2,6
м.Ковель	13,9	10,1	1142	572	0,7
м.Нововолинськ	10,8	12,4	1173	402	0,9
Володимир-Волинський	14	18,1	1105	125	1,3
Горохівський	12,8	16,7	1134	292	-2,7
Іваничівський	11,8	14,7	1099	148	1,2
Камінь-Каширський	17,9	12,7	1055	392	0
Ківерцівський	16,4	14,9	1078	381	-1,1
Ковельський	16,4	16,4	1135	162	-1
Локачинський	12,8	16,5	1101	119	-2
Луцький	15,1	12,1	1095	360	7,7
Любешівський	16,5	12,8	1018	217	-1,7
Любомльський	14,7	16	1084	253	1
Маневицький	14,8	13,8	1059	381	-3,1
Ратнівський	16,1	13,1	1071	335	-1,2
Рожищенський	14	16,2	1117	267	-4
Старовижівський	15,8	17,1	1060	173	1
Турійський	14,4	17,3	1088	160	3,8
Шацький	13	13,9	1066	96	0,8

Сформовано на основі джерела [4].

Мета кластерного аналізу – розподіл територіальних одиниць області на класи (кластери), кожен із яких має певний рівень вибраних демографічних показників. Райони та міста, що потрапляють в один

кластер, характеризуються максимально подібною демографічною ситуацією, тоді як райони та міста з різних кластерів повинні максимально відрізнятись.

У зв'язку з тим, що відібрані змінні мають різні одиниці виміру, виникає необхідність здійснити їх стандартизацію, тобто замінити вихідні дані на нормовані, які дають змогу усунути можливий вплив одиниць виміру. Стандартизацію проводимо автоматично, для цього вибираємо в меню програмного пакета STATISTICA 6.1 «Данные-Стандартизировать». Значення змінних після цього матимуть середнє 0 і стандартне відхилення 1. Отримані стандартизовані (нормовані) дані представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Стандартизовані значення показників відтворення населення
Волинської області в 2014 році**

	1 Загальний коефіцієнт народжуваності	2 Загальний коефіцієнт смертності	3 Коефіцієнт фемінізації	4 Кількість шлюбів	5 Загальний коефіцієнт міграційного приросту
м.Луцьк	-0,8566	-1,6895	2,5067	4,0197	0,7432
м.Володимир-Волинський	-1,8585	-1,5704	0,9272	-0,0225	0,8561
м.Ковель	-0,1553	-1,6498	0,8623	0,5707	0,1411
м.Нововолинськ	-1,7082	-0,7366	1,5330	0,1265	0,2164
Володимир-Волинський	-0,1052	1,5267	0,0617	-0,5973	0,3669
Горохівський	-0,7063	0,9708	0,6892	-0,1610	-1,1383
Іваничівський	-1,2072	0,1767	-0,0682	-0,5372	0,3293
Камінь-Каширський	1,8484	-0,6174	-1,0202	0,1003	-0,1223
Ківерцівський	1,0970	0,2561	-0,5225	0,0716	-0,5362
Ковельський	1,0970	0,8517	0,7108	-0,5006	-0,4986
Локачинський	-0,7063	0,8914	-0,0249	-0,6130	-0,8749
Луцький	0,4458	-0,8557	-0,1547	0,0167	2,7752
Любешівський	1,1471	-0,5777	-1,8208	-0,3569	-0,7620
Любомльський	0,2455	0,6929	-0,3927	-0,2629	0,2540
Маневицький	0,2955	-0,1807	-0,9337	0,0716	-1,2888
Ратнівський	0,9468	-0,4586	-0,6740	-0,0486	-0,5739
Рожищенський	-0,1052	0,7723	0,3213	-0,2263	-1,6275
Старовижівський	0,7965	1,1297	-0,9120	-0,4719	0,2540
Турійський	0,0952	1,2091	-0,3062	-0,5059	1,3077
Шацький	-0,6061	-0,1410	-0,7822	-0,6731	0,1787

Для проведення кластерного аналізу найчастіше на практиці застосовується ієрархічна класифікація. Для цього в меню пакета STATISTICA 6.1 вибираємо «Анализ-многомерный разведочный анализ-кластерный анализ-иерархическая классификация» [6].

Велике значення при кластеризації має вибір адекватної міри близькості між досліджуваними об'єктами. У пакеті STATISTICA 6.1 можна використати такі міри: евклідова відстань, квадрат евклідової відстані, манхетенська відстань, відстань Чебишева, відсоток незгоди, 1-г Пірсона тощо. У [5, с. 17] ще наведено відстань Махаланобіса, міру 11-норму, міру супрерум-норму, міру lp-норму. Але найбільш популярною в алгоритмах кластерного аналізу є міра «евклідова відстань», яка найчастіше застосовується в прикладних дослідженнях [5, с. 16].

Після вибору міри близькості потрібно вибрати правило об'єднання об'єктів у кластери. У пакеті STATISTICA 6.1 можна застосувати такі методи: одиночного зв'язку, що вимірюється за принципом «найближчого сусіда»; повного зв'язку, що вимірюється за принципом «найдалшого су-

сіда», зваженого й незваженого попарного середнього, що вимірюється за принципом «середнього зв'язку»; зваженого та незваженого центроїдного методу, що вимірюється за «центрами ваги» [1, с. 495–496] Варда.

Для проведення кластеризації районів і міст Волинської області вибрано один із найбільш ефективних методів – метод Варда (Ward's method), який відрізняється від усіх інших застосуванням методів дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами. Метод Варда ґрунтується на внутрішньогруповій сумі квадратів відхилень, яка є сумою квадратів відстаней між кожним об'єктом і середнім значенням у кластері, де розміщений цей об'єкт. При цьому на кожному кроці об'єднуються такі два кластери, які спричиняють найменше зростання внутрішньогрупової суми квадратів. Цей метод спрямований на об'єднання найближчих кластерів [5, с. 30–31].

Перевагою ієрархічних методів класифікації є їх наочність. Результати кластеризації представляються у вигляді дендрограм (у перекладі з грецької dendron означає дерево). Дендрограма наочно зображує близькість окремих об'єктів, кластерів і в графічному вигляді показує послідовність їх об'єднання. Дендрограму іноді називають деревоподібною схемою, деревом об'єднання кластерів [3, с. 16]. У дендрограмі на вертикальній осі відображаються відстані, на горизонтальній – об'єкти класифікації.

На основі даних табл. 2 за допомогою STATISTICA 6.1 побудовано дендрограму класифікації регіонів Волинської області за основними показниками відтворення населення у 2014 р. Для цього в результатах ієрархічної класифікації натиснемо «Вертикальна дендрограмма» й отримаємо рис. 1.

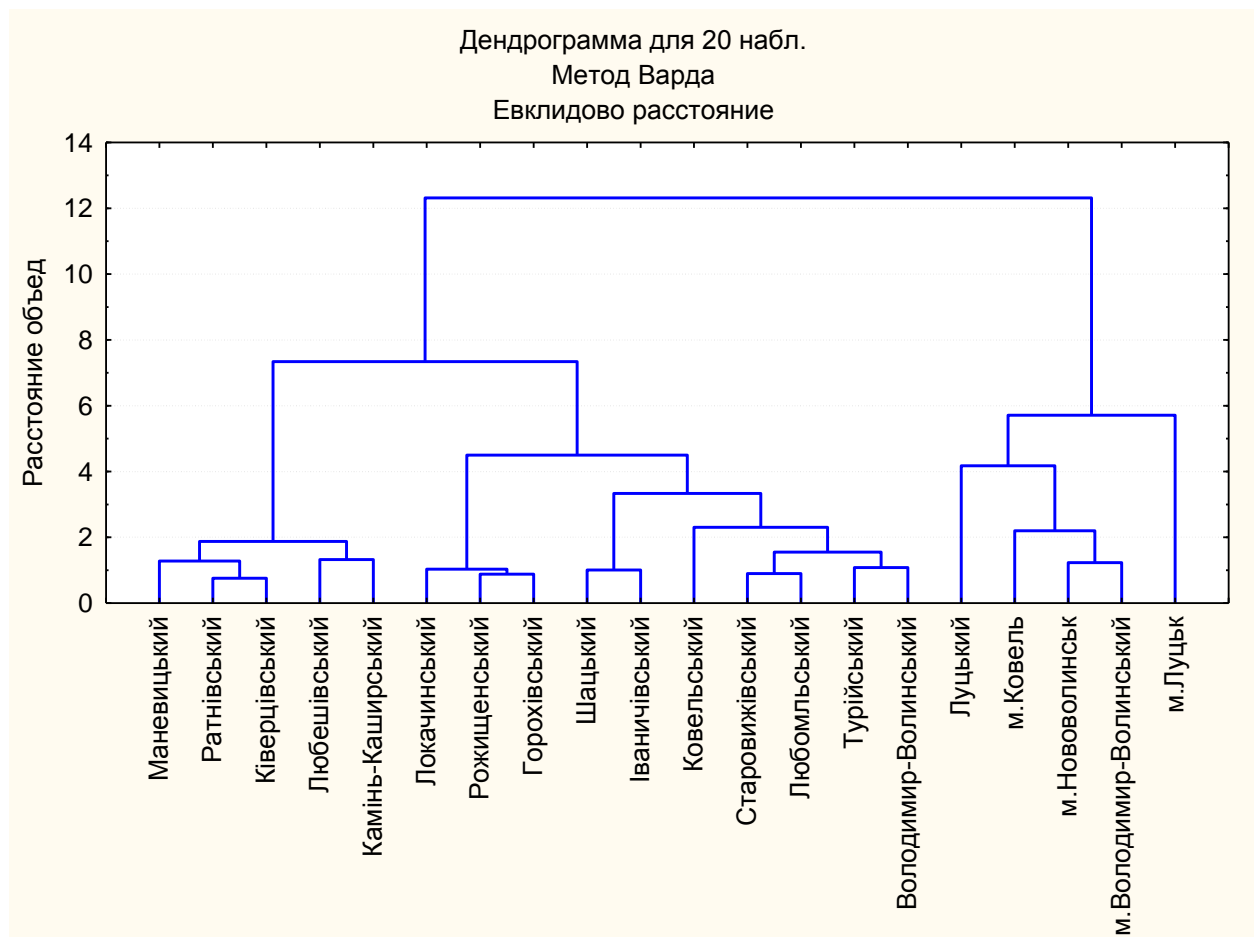


Рис. 1. Дендрограма регіонів Волинської області за показниками відтворення населення у 2014 р.

Вертикальна дендрограма читається зліва направо. Так, на рис. 1 наочно представлено три кластери. У перший кластер увійшли Маневіцький (15), Ратнівський (16), Ківерцівський (9), Любешів-

ський (13), Камінь-Каширський (8), тобто райони з найвищими значеннями природного приросту населення. Так, у Камінь-Каширському районі рівень народжуваності перевищує середній по області на 3,8 осіб у розрахунку на 1000, або на 30 %, рівень смертності менший на 0,5 осіб у розрахунку на 1000, або на 3,8 %, що привело до максимально природного приросту в області (5,2 на 1000 населення). Райони цього кластера розміщені на півночі та сході Волинської області, на кордоні з Рівненською областю.

Другий кластер об'єднав 10 районів із найнижчими показниками відтворення населення: Володимир-Волинський (5), Горохівський (6), Іваничівський (7), Ковельський (10), Локачинський (11), Любомльський (14), Рожищенський (17), Старовижівський (18), Турійський (19), Шацький (20). Серед них можна виділити три райони з найбільшим природним убутком: Володимир-Волинський, природне скорочення в якому становить 4,1 особи в розрахунку на 1000; Горохівський – 3,9; Локачинський – 3,7 особи в розрахунку на 1000. У всіх районах другого кластера переважає сільське населення. Так, найменша частка сільських мешканців у Рожищенському районі становить 62 %, а найбільша – у Володимир-Волинському (91 %). Це призводить до того, що середній вік, питома вага осіб у віці 60 років і старше перевищує середнє значення по області.

У третій кластер (із середніми значеннями показників відтворення населення) увійшли всі міста обласного значення: Луцьк (1), Володимир-Волинський (2), Ковель (3), Нововолинськ (4) і Луцький район (12). У цьому кластері лише в Луцькому районі загальний коефіцієнт народжуваності перевищує середній по області на 7,1 % і становить 15,1 особи на 1000 населення, рівень смертності є нижчим за середній, лише в м. Нововолинську спостерігають природний убуток населення – 1,6 осіб у розрахунку на 1000.

Для більш детальної характеристики кожного кластера пакет STATISTICA 6.1 дає змогу розрахувати основні описові статистики.

У меню «Анализ-Основные статистики и таблицы» вибираємо «Группировка и Однофакторный ДА» [6], розрахунки проводимо на основі даних табл. 1. Отримуємо таблиці основних характеристик утворених кластерів для кожного показника: загального коефіцієнта народжуваності, загального коефіцієнта смертності, коефіцієнта фемінізації, кількості шлюбів, одиниць, загального коефіцієнта міграційного приросту (рис. 2).

Итоговая таблица средних (Таблица) N=20 (Нет пропусков в завис. перем.)			
Кластеры	Загальний коефіцієнт народжуваності, ‰ Среднее		Загальний коефіцієнт народжуваності, ‰ N
	Загальний коефіцієнт народжуваності, ‰ Ст.откл.		
1	16,34000		5
2	13,97000		10
3	12,56000		5
Всего	14,21000		20

Итоговая таблица средних (Таблица) N=20 (Нет пропусков в завис. перем.)			
Кластеры	Загальний коефіцієнт смертності, ‰ Среднее		Загальний коефіцієнт смертності, ‰ N
	Загальний коефіцієнт смертності, ‰ Ст.откл.		
1	13,46000		5
2	16,29000		10
3	10,98000		5
Всего	14,25500		20

Итоговая таблица средних (Таблица) N=20 (Нет пропусков в завис. перем.)				
Кластери	Коефіцієнт фемінізації, ‰		Коефіцієнт фемінізації, ‰	
	Среднее	N	Ст.откл.	
1	1056,200	5	23,25296	
2	1098,900	10	25,47526	
3	1154,600	5	45,16968	
Всего	1102,150	20	46,21605	

Итоговая таблица средних (Таблица) N=20 (Нет пропусков в завис. перем.)				
Кластери	Кількість шлюбів, одиниць		Кількість шлюбів, одиниць	
	Среднее	N	Ст.откл.	
1	341,2000	5	72,8231	
2	179,5000	10	67,5265	
3	714,2000	5	664,5805	
Всего	353,6000	20	382,7160	

Итоговая таблица средних (Таблица) N=20 (Нет пропусков в завис. перем.)				
Кластери	Загальний коефіцієнт міграційного приросту, ‰		Загальний коефіцієнт міграційного приросту, ‰	
	Среднее	N	Ст.откл.	
1	-1,42000	5	1,125611	
2	-0,06000	10	2,320536	
3	2,84000	5	2,842182	
Всего	0,32500	20	2,657437	

Рис. 2. Основні характеристики кластерів

Найбільший рівень смертності спостерігаємо в десяти районах другого кластера – 16,29 осіб на 1000 населення. У районах першого кластера середнє значення загального коефіцієнта смертності становить 13,46, у третьому – 10,98 осіб на 1000 населення. Перевищення рівня народжуваності в цих кластерах призвело до приросту населення в цілому по області. Найбільш однорідними за рівнем смертності є перша та третя групи.

Найкращу ситуацію щодо співвідношення жінок і чоловіків спостерігаємо в районах першого кластера, де на 1000 чоловіків доводиться 1056 жінок, другого кластера – 1099. Оскільки в третій кластер входять найбільші міста області, співвідношення жінок і чоловіків значно перевищує середнє по області. Найбільш однорідними за рівнем фемінізації є перший та другий кластери.

Найменше шлюбів у 2014 р. взяли мешканці районів другого кластера, у середньому 180 шлюбів на район. Цей кластер за цією ознакою найбільш однорідним. У зв'язку з тим, що в м. Луцьку зареєстровано найбільшу кількість шлюбів (1892), у третьому кластері спостерігаємо найбільшу середню кількість шлюбів (714) і найбільше стандартне відхилення.

У районах першої та другої груп простежено перевищення вибулих над прибулими, що призвело до від'ємного значення міграційного приросту. У третьому кластері відбувається зростання чисельності населення на 2,84 особи в розрахунку на 1000 за рахунок міграції.

Отже, райони першого кластера утворюють найбільш однорідну групу з найменшими значеннями стандартних відхилень за чотирма з п'яти групувальних показників, виняток становить лише показник кількості шлюбів. Найбільш неоднорідною є група міст третього кластера, для якого стандартні відхилення майже всіх показників групування, крім загального показника смертності, є максимальними.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз регіональної диференціації демографічної ситуації у Волинській області на основі спеціалізованого програмного пакета STATISTICA 6.1 дав підставу виявити три основні кластери регіонів, які суттєво відрізняються за рівнем демографічних процесів. Так, найкраща демографічна ситуація у 2014 р. у п'яти районах півночі та сходу області, які увійшли до першого кластера, характеризується найвищими показниками природного приросту населення, найбільш оптимальним співвідношенням жінок і чоловіків, що сприяє підвищенню рівня шлюбності й народжуваності. Для третього кластера, у який увійшли чотири міста обласного значення та Луцький район, також характерний природний приріст населення, хоча значно менший, ніж у першому кластері. Найбільш складна демографічна ситуація в районах, що увійшли в другий кластер. За винятком Ковельського району, у 2014 р. у всіх цих районах спостерігали природне зниження населення, а несприятлива демографічна ситуація поєднується з невисоким рівнем економічного розвитку. Усе це засвідчує потребу приділити особливу увагу підвищенню рівня життя населення, покращенню його якості, соціально-економічному розвитку цих районів.

Використання програмного пакета STATISTICA для проведення кластерного аналізу забезпечує реалізацію різноманітних методів кластеризації, наочне графічне представлення результатів, які уможливають виявлення проблемних моментів та способів їх розв'язання в демографічних дослідженнях.

Джерела та література

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Основы эконометрики. – Том 1 : Теория вероятностей и прикладная статистика : учеб. для вузов : в 2 т. / С. А. Айвазян, В. Мхитарян. – [2-е изд., испр.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 656 с.
2. Боровиков В. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: для профессионалов / В. Боровиков. – 2-е изд. (+CD). – СПб. : Питер, 2003. – 688 с. : ил.
3. Бурева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП STATISTICA / Н. Н. Бурева. – Нижний Новгород : [б. и.], 2007. – 112 с.
4. Демографічний щорічник: населення Волинської області 2014 / за ред. Л. С. Баранюк. – Луцьк : Голов. упр. статистики у Волин. області, 2015. – 110 с.
5. Дюрбан Б. Кластерный анализ / Б. Дюрбан, П. Одделл ; [пер. з англ. Е. З. Демиденко] ; под ред. А. Я. Боярского. – М. : «Статистика», 1977. – 128 с. : ил.
6. Електронний підручник по статистиці [Електронний ресурс] // StatSoft, Inc. – 2001. – Режим доступу : <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm>.

Бегун Светлана. Использование кластерного анализа для исследования демографической ситуации в регионе. В статье осуществлена кластеризация регионов Волынской области в 2014 г. на основе общих коэффициентов рождаемости и смертности, коэффициента феминизации, количества браков и общего коэффициента миграционного прироста. Показаны аналитические и графические возможности применения программного пакета STATISTICA 6.1 для проведения многомерной группировки при анализе демографических процессов отдельного региона. Построено дендрограму регионов Волынской области по показателям воспроизводства населения в 2014 г. Рассмотрены основные описательные статистики каждого сформированного кластера.

Ключевые слова: кластерный анализ, демографическая ситуация, воспроизводство населения, кластеризация, статистические методы, демографические процессы, кластеры, таксономия, распознавание образов.

Begun Svitlana. Using Cluster Analysis for the Research of the Demographic Situation in Regione. In the article the clusterization of regions of the Volyn region in 2014 was carried out on the basis of general coefficients of birth-rate and death rate, of coefficient of феминизации, of amount of marriages and of general coefficient of migratory increase. Analytical and graphical possibilities of application of programmatic package of STATISTICA 6.1 were shown for realization of multidimensional groupment at the analysis of demographic processes of separate region of country. Dendrogram of the regions of Volyn region in terms of reproduction of the population in 2014 was built. The main descriptive statistics for each formed cluster were described.

Key words: cluster analysis, demographics, population reproduction, clustering, statistical methods, demographic processes, cluster, taxonomy, pattern recognition.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЖУРНАЛІ «ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ»

Рукопис потрібно надсилати в електронному варіанті в режимі .doc версії Word 1997–2007 pp. та роздрукованому варіанті, завіреному підписом автора, на адресу редколегії. Назви файлів (латиницею) ПОВИННІ відповідати прізвищу автора (petrenko.doc.). Текст публікації (від 8 до 12 сторінок формату А 4) повинен бути відредагований автором.

Послідовність структурних елементів статті: ліворуч – УДК (кегель 12), у наступному рядку праворуч – **ім'я та прізвище автора** (напівжирний шрифт, кегль 12), **посада, місце роботи**. Через рядок – **назва статті** (напівжирний шрифт, кегль 14).

Після назви статті через один рядок потрібно подати **анотацію** (250–300 знаків) та **ключові слова** (5–6 слів чи словосполучень) українською мовою (або мовою статті) (кегель 12, слово «анотація» не пишеться).

Через рядок – **основний текст**, далі після основного тексту, зробивши інтервал в один рядок, поміщаємо список *Джерела та література* (кегель 12), через рядок після цього – розширені анотації статті російською й англійською мовами (кожна – не менше 850 знаків) разом із зазначенням імені та прізвища автора й перекладом назви статті та ключових слів. Переклад англійською мовою повинен бути професійний.

Вимоги до набору статті. Основний текст рукопису потрібно друкувати через інтервал 1,5 без перенесень, 14 кеглем, шрифт – Times New Roman. Параметри сторінки: ліве поле – 2,5 см, праве – 1,5 см, верхнє та нижнє – 2 см. Абзацний відступ – 1,25 см (прохання – не створювати абзацний відступ за допомогою клавіші Tab і знаків пропуску).

Обов'язкове розрізнення знаків дефіс (-) та тире (–), а також використання лапок такого формату: «» («текст»).

Виділення фрагмента тексту можливе курсивом (підкреслення не допускаються).

Бібліографічні посилання потрібно оформляти так: на одне джерело – [1, с. 4], на кілька джерел – [4, с. 55; 10, с. 15]. Можливе посилання й без зазначення сторінки, якщо йдеться про джерело загалом.

Стаття повинна містити такі положення:

- постановка наукової проблеми та її значення;
- аналіз досліджень цієї проблеми;
- мета й завдання статті;
- виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження;
- висновки та перспективи подальшого дослідження.

Назву рисунка розміщують після самого рисунка, під ним (зліва) – слово «рис. №» виділяється напівжирним прямим; назва рисунка – світлим курсивом.

Використовуючи таблиці, саме слово «Таблиця» потрібно розмістити справа й виділити курсивом; нижче (у центрі) – назву таблиці прямим напівжирним шрифтом. Таблиці нумеруйте арабськими цифрами.

Через один рядок після основного тексту – *Джерела та література*, розширені анотації російською та англійською мовами. Над анотаціями потрібно зазначити ім'я й прізвище автора, назву статті російською та англійською мовами, під анотаціями – ключові слова. Оформляти бібліографію потрібно згідно з «Бюлетенем ВАК України» № 3, 2008 р., ДСТУ ГОСТ 7.1:2006.

До статті на окремому аркуші потрібно додати інформацію про автора (українською, російською чи англійською мовами):

- прізвище, ім'я, по батькові;
- науковий ступінь, місце роботи, посада;
- домашня адреса (або ж адреса для листування), e-mail, мобільний чи робочий телефон.

Аспіранти та здобувачі подають рецензію. Редакційна колегія журналу залишає за собою право рецензувати, редагувати та проводити відбір статей. Для досягнення більшої об'єктивності оцінки наукового змісту статей також проводиться незалежне конфіденційне рецензування (без зазначення прізвищ авторів і рецензентів). Відхилені рукописи авторам не повертають.

Статті, оформлені з порушенням вимог, не розглядатимуться.

Відповідальність за достовірність фактів, посилань, власних імен, а також правильність перекладу покладено на автора статті.

Матеріали буде надруковано мовою оригіналу (українською, російською, англійською).

Матеріали, опубліковані в журналі, відображають погляди авторів, які не завжди збігаються з позицією редакційної колегії.

Електронний варіант надсилати на ел. адресу econom.faculty@gmail.com

Відповідальний секретар Кулинич Мирослава Богданівна (із запитаннями звертайтеся за тел. 066-960-53-61).

REQUIREMENTS TO THE COMPLETION OF THE ARTICLES TO THE COLLECTION OF JOURNAL «ECONOMIC JOURNAL OF LESIA UKRAINKA EASTERN EUROPEAN NATIONAL UNIVERSITY»

Manuscripts are to be sent in electronic format in doc. mode Word 1997–2007 as well as in printed version, attested by the author's signature. Names of the files (Roman alphabet) are to correspond to an author's surname (Petrenko. doc.). The text of publication (**from 8 to 12 pages in A4**) is to be edited by the author.

Sequence of structural elements of the article: on the left – UDC (12 point), in the next line on the right – author's name and surname (semibold, 12 point), **position, place of employment**. With an interval of a line is **the title of the article** (semibold, 14 point).

After the title of the article **abstract** (250–300 signs) and **key words** (5–6 words or word combinations) in Ukrainian or in the language the article is written (12 point, the word 'annotation/abstract/summary' is not to be written) is to be given.

With an interval of a line is **the main body of the text**, then with an interval of the main text are **Sources and literature** (12 point), with an interval of a line is broadened version of the annotation in Russian and English (850 signs) taking into consideration the author's name and surname, translation of the topic and key words. English translation is to be proficient.

Requirements to the article typesetting

The main text of the manuscript should be printed in spacing 1,5, without hyphenation, 14 point, font – Times New Roman. Page settings: left margin – 2,5 cm, right – 1,5 cm, top and bottom – 2 cm, Paragraph indent – 1,25 cm (please do not make paragraph indentation with the help of TAB button and space symbols).

Differentiation between hyphen (-) and dash (–) and the usage of such quotation marks: «» («text») are obligatory.

To emphasize some part of the text it is to be italicized (underscore is not allowed).

Bibliographical references in the text are to be given in square brackets with indication of sequence number and page [1, p. 4] if there is only one source, if more – [4, p. 55; 10, p. 15] or without page indication if the whole work is mentioned [1].

Such elements are obligatory in the article:

- statement of the research problem and its significance;
- analysis of the studies of the problem;
- article purpose and objectives ;
- the main issues statement and the obtained results grounding;
- conclusions and prospects for further research.

Figure captions are placed after the picture under it (on the left), the word «*fig. No.*» should be in bold italic and the name of the picture – bold font.

When using the tables the word «table» itself is to be placed on the right and highlight in bold italics and below (in the centre) the name of the table should be given in bold font. Numerate tables in Arabic numerals.

With an interval of a line after the main text Sources and literature, broadened version of the annotation in Russian and English is to be placed. Over the annotations the first and last name of the author, title of the article in English and Russian are to be notified and under the annotations – keywords are to be mentioned. Bibliography is to be arranged in accordance with the valid Ukrainian standards published in the «Bulletin of HAC of Ukraine» № 3, 2008, DSTU GOST 7.1:2006.

Information about the author is to be attached to the article on the separate sheet of paper. (in Ukrainian, Russian and English languages):

- surname, name, patronymic;
- scientific degree, academic status, place of work and position;
- address for correspondence, e-mail, telephone number;

Postgraduates and researchers who do not have scientific degree should present opinion-recommendation.

From the scientific supervisor which is attested with a seal of an institution where the person works.

Journal Editorial Board preserves the right to review, edit and select articles.

In order to reach better objectivity of the scientific article content Editorial Board subject the article to additional independent confidential review (without mentioning the surnames of authors and reviewers). Declined manuscripts are not returned to the authors.

Articles which are formalized with requirements' breakings will be not published.

The author is responsible for facts verification, references, proper names and translation accuracy.

The articles are to be published in the language of the original copy of the article.

Articles published in the journal reflect authors' views and can be different from Editorial Board's points of view.

Manuscripts in electronic format are to be sent to this e-mail econom.faculty@gmail.com

Executive Secretary is Myroslava Kulynych, PhD in Economics, Associate Professor.

(tel. No 066-960-53-61).

Наукове видання

**Економічний часопис
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 2 (6)

2016

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*
Технічний редактор *І. С. Савицька*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.eeuni.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 14,88 обл. вид. арк., 15,34 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 341.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, інститут економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник і видавець – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України ДК № 4513 від 28.03.2013 р.

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Бойка, 1, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України

ДК № 4607 від 30.08.2013 р.