

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 30

Одеса
2018

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 5 від 27.03.2018 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2018
© Міжнародний гуманітарний університет, 2018
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2018

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Окландер Т.О.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Шубенкіна В.О.,

бакалавр,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено стан та тенденції розвитку трудових ресурсів в Україні. Визначено проблеми, що пов'язані з оцінкою стану та рівнем використання трудового потенціалу країни, з труднощами оцінки реального стану безробіття. Розглянуто європейський досвід оцінки стану прихованого безробіття. Виділено недоліки різних методик оцінки рівня безробіття.

Ключові слова: трудові ресурси, населення, кількісні показники, якісні показники, безробіття.

Постановка проблеми. Трудові ресурси – це частина населення, здатна працювати (відповідно до трудового законодавства). Відмінність трудових ресурсів від інших видів ресурсів підприємства полягає у тому, що кожен найманий робітник може відмовитися від запропонованих йому умов і зажадати зміни умов праці чи звільнитися з підприємства за власним бажанням [2].

В Україні спостерігаються територіальні відмінності в забезпеченості трудовими ресурсами. У Вінницькій, Волинській, Рівненській, Тернопільській областях у зв'язку з відтоком молоді в міста не вистачає робочої сили в сільськогосподарському виробництві. При цьому проблема безробіття гостро стоїть у західних і північних областях України. Для вирішення проблем забезпеченості народногосподарського комплексу трудовими ресурсами необхідні значні зусилля та кошти для перекваліфікації кадрів та їх перерозподілу. Необхідні також додаткові кошти для створення нових робочих місць і підтримки безробітних [4]. Ефективне управління трудовими ресурсами передбачає точну оцінку їх стану і тенденцій розвитку явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ще в 20-ті роки ХХ ст. була розпочата робота з розроблення механізмів управління трудовими ресурсами. Так, С.Г. Струмилін, один із розробників ключових положень, які визначили такі механізми, дав таке визначення: «Трудові ресурси – це працездатна частина населення, яка, володіючи фізичними та інтелектуальними можливостями, здатна виробляти матеріальні блага або надавати послуги» [1]. Питання управління кадрами розглядалися у працях закордонних економістів: П. Друкера, М. Мескона, Ф. Хедоурі, Х. Шіренбека, Х. Майєра, П. Гербста, П. Джекмана, В. Стрелковського [3; 6; 7; 11; 21]. Серед вітчизняних фахівців проблемами ефективного управління трудовими ресурсами займалися О.А. Богуцький, Д.П. Богиня, С.М. Ілляшенко, М.А. Окландер, І.А. Педько, О.І. Яшкіна, О.Г. Янковий [5; 9; 12-22].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Найважливішою макроекономічною проблемою управління трудовими ресурсами є забезпечення їх повної зайнятості й ефективного використання, що забезпечує економічне зростання і на цій основі – підвищення рівня якості життя населення. Тому важливими проблемами макроекономічного державного регулювання є розроблення методів оцінки стану трудових ресурсів країни.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій розвитку ринку трудових ресурсів в Україні та виявленні проблем оцінки стану цього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудові ресурси мають кількісні та якісні характеристики, утворюючи трудовий потенціал суспільства. До їх складу включають: працездатне населення у працездатному віці (чоловіки – від 16 до 59 років включно, жінки – від 16 до 57 років включно за мінусом інвалідів); працюючих підлітків до 16 років та осіб старше працездатного віку. Кількісна оцінка характеризується такими параметрами: загальною чисельністю працездатного населення; кількістю робочого часу, яке відпрацьовує працююче населення за сформованого рівня продуктивності й інтенсивності праці. Якісна оцінка трудового потенціалу визначається такими показниками: станом здоров'я, фізичною дієздатністю працездатного населення; якістю працездатного населення з погляду рівня загальноосвітньої та професійно-кваліфікаційної підготовки працездатного населення.

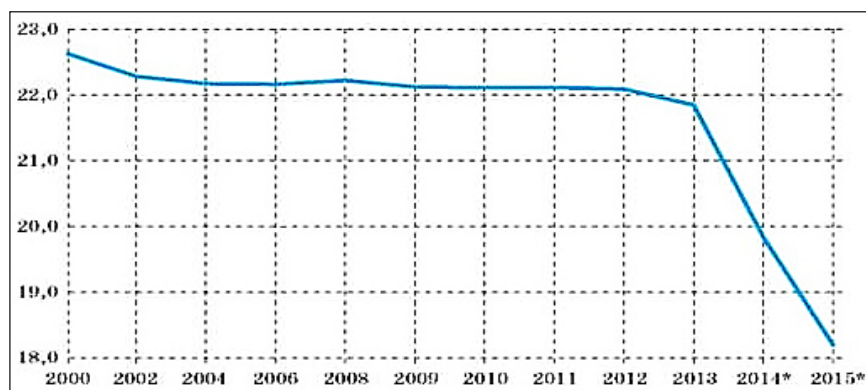


Рис. 1. Динаміка економічно активного населення України в 2000-2015 рр. (млн. осіб)

* Дані без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, міста Севастополя та частині Донецької та Луганської областей

Безробітне населення регіонів
(за методологією МОП) у 2016 р. [10]

Регіон	Безробітне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Рівень безробіття, у відсотках
Україна	1 662,20	9,2
Вінницька	72,6	9,8
Волинська	48,6	11,2
Дніпропетровська	121,3	7,8
Донецька	122,5	14
Житомирська	64,2	11,1
Закарпатська	55,4	9,8
Запорізька	79,2	9,7
Івано-Франківська	52	8,5
Київська	52,9	6,7
Кіровоградська	53,9	12,5
Луганська	57,4	16,1
Львівська	87,5	7,7
Миколаївська	52,2	9,4
Одеська	70,2	6,5
Полтавська	83,2	12,8
Рівненська	58,5	10,9
Сумська	48,5	9,1
Тернопільська	50,7	11
Харківська	80,1	6,1
Херсонська	57,5	11,5
Хмельницька	51,9	9,2
Черкаська	58,8	10,2
Чернівецька	35,6	8,6
Чернігівська	54,2	11,3
м. Київ	93,3	6,4

Економічно активним населенням називають працездатне населення, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг. До нього належать люди, зайняті господарською діяльністю, що приносить прибуток (у т. ч. пенсіонери), та безробітні, які хочуть працювати. До цієї категорії належать люди у віці 15-70 років. Економічно неактивне населення – це люди, які перебувають на утриманні держави або окремих осіб. До нього належать особи, які навчаються, або безробітні, які не бажають працевлаштуватися, а також пенсіонери, які не працюють [3].

Економічно активне населення у віці 15-70 років у 2015 р. становило 18,2 млн. осіб, або 62,3% населення відповідної вікової групи (рис. 1). За міжнародними стандартами цей показник досить високий [4; 10].

Сьогодні прийнято використовувати два методи вимірювання чисельності безробітних [4]:

– за методикою служби зайнятості: безробітні – працездатні люди, які не мають роботи і заробітку, але такі, що шукають роботу і зареєстровані в органах служби зайнятості;

– за методикою Міжнародної організації праці (МОП): безробітні – люди, які не мають роботи, але придатні до роботи в даний момент та шукають роботу в розглянутий період. До безробітних не належать студенти денної форми навчання, інваліди, пенсіонери, зайняті неповний робочий день.

До даних статистики виникає багато питань у фахівців, що займаються вивченням ринку праці. Передусім у них викликає заперечення сама методика, за якою розраховуються статистичні дані. Головний принцип розрахунку рівня безробіття досить простий – викреслювати з неї всіх тих, хто офіційно чимось зайнятий, незалежно від того, чи заробляє він при цьому реальні гроші, а також тих, хто з різних причин перестав відвідувати центри зайнятості. У результаті такого підходу до статистики безробіття не потрапляє ціла низка категорій громадян працездатного віку, а саме:

– ті, хто вже втратив право на допомогу з безробіття і протягом певного часу не реєструвався, а також ті, хто після втрати роботи взагалі не реєструвався;

– особи, вимушені звільнитися з роботи через хронічну хворобу або інвалідність;

– усі особи, що залишили роботу, але отримують при цьому засоби до існування з інших джерел (від батьків; від подружжя; ті, хто піклується про своїх маленьких дітей; ті, хто доглядає за хворими та людьми похилого віку в сім'ї);

– безробітні у віці старше 58 років, які мають украй низькі шанси на працевлаштування.

В Україні використовується поняття зареєстрованого безробіття, рівень якого становить 2,1%. Однак офіційний показник не враховує приховане безробіття (робота неповний тиждень, збереження робочого місця без реального відпрацювання, вимушений достроковий вихід на пенсію), а також безробіття без звернення до Державної служби зайнятості. Тому рівень безробіття, розрахований за методологією Міжнародної організації праці (МОП), у п'ятеро перевищує показник зареєстрованого безробіття.

Із 2016 р. максимальне значення рівня безробіття, розрахованого за методологією МОП, спостерігалось в Луганській, Донецькій, Полтавській та Чернігівській областях (від 11,3% до 16,1%), мінімальне – у місті Києві, Харківській, Одеській, Київській та Дніпропетровській областях (від 6,1% до 7,8%).

Рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методикою МОП) у цілому по Україні порівняно з 2015 р. збільшився на 0,2 в. п. і становив 9,3% економічно активного населення

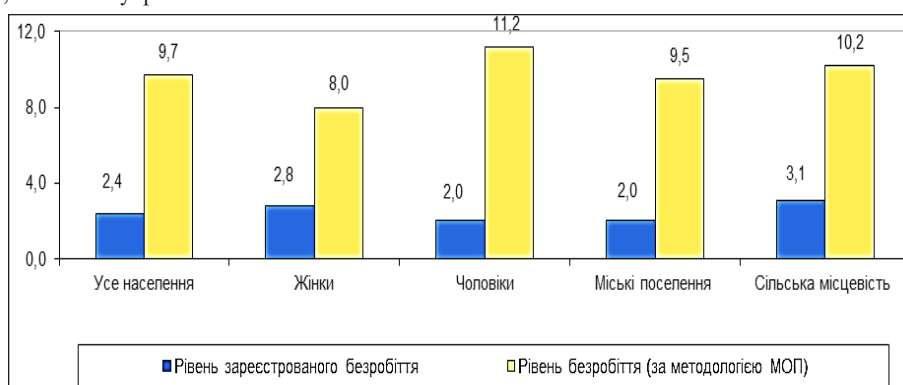


Рис. 2. Безробіття серед економічно активного населення працездатного віку за статтю та місцем проживання у 2016 р. (% до економічно активного населення працездатного віку) [10]

зазначеного віку, а серед населення працездатного віку – 9,7%. Відповідний показник по країнах Євросоюзу (8,5%) був нижчим, ніж в Україні [9].

Рівень безробіття населення працездатного віку (за методикою МОП) у чотири рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (у жінок – у 2,9 рази, у чоловіків – у 5,6 рази, у міських поселеннях – у 4,8 рази, у сільській місцевості – у 3,3 рази) [10].

Кількість економічно неактивного населення у віці 15-70 років у 2015 р. становила 10,9 млн., або більше третини всього населення цього віку. Кожен другий був пенсіонером, кожен п'ятий – студентом або виконував домашні (сімейні) обов'язки (табл. 2).

Таблиця 2
Економічно неактивне населення України, 2016 р. [10]

Регіон	Економічно неактивне населення, всього, тис. осіб	Пенсіонери	Студенти	Виконують домашні (сімейні) обов'язки
Україна	10 934,1	52,8	21,4	20,8
Вінницька	433,2	54	23,2	17,6
Волинська	317,2	45,9	19,8	29,4
Дніпропетровська	866,2	55,2	23	17,1
Донецька	624,1	59,5	13	16,9
Житомирська	336,2	52,3	15,7	29,6
Закарпатська	361,1	48	17,9	30,1
Запорізька	496,3	55,3	17,9	20,5
Івано-Франківська	407,5	52,5	23,1	20,8
Київська	485	58,9	20,6	14,8
Кіровоградська	281,3	55	17,6	21,9
Луганська	181,6	63,4	17,8	13,2
Львівська	736,6	51,6	23	20,4
Миколаївська	315,4	52,9	20,9	22,6
Одеська	692,1	49	21,5	25,2
Полтавська	417,4	56,1	19,3	19,8
Рівненська	303	39,7	25,9	25,6
Сумська	314,8	53,9	19,8	12,3
Тернопільська	323,9	45,6	18,3	30,4
Харківська	748,8	55,1	28,6	16,2
Херсонська	293,9	55	17,3	22
Хмельницька	383	51,3	17,2	27,4
Черкаська	342,8	60	22,3	10,5
Чернівецька	257,8	42,6	25,6	24,6
Чернігівська	285,7	57,2	14,7	24,7
м. Київ	729,2	46,7	32,1	19,6

До вищезазначеної категорії осіб належать незайняті особи працездатного віку, які припинили пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (зневірені), й ті, які не знали, де й як шукати роботу і впевнені у відсутності підходящої роботи. Порівняно з показником 2015 р. ця категорія осіб зменшилася на 12,8% і становила 191,7 тис. осіб, або 2,7% економічно неактивного населення працездатного віку. Остання категорія громадян за умови сприятливої кон'юнктури могла б запропонувати свою

робочу силу на ринку праці, а отже, є потенціалом поповнення рядів безробітних. З урахуванням зазначених осіб рівень безробіття населення працездатного віку (за методикою МОП) становив 10,7% проти 9,7% (у 2015 р. – 10,6% проти 9,5%) [9].

Серед загальної кількості зареєстрованих безробітних (390,8 тис.) на кінець 2016 р. 341,3 тис., або 87,3%, мали досвід роботи, з них кожен четвертий раніше працював у сільському господарстві, лісовому господарстві і рибному господарстві; кожен п'ятий – у державному управлінні й обороні; кожен восьмий – у переробній промисловості або оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів.

Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями, на кінець 2016 р. становила 36,0 тис., що на 39,0% більше, ніж на кінець 2015 р. Із загальної кількості вакансій кожна п'ята була в переробній промисловості; кожна шоста – в оптовій і роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів; кожна дев'ята – на транспорті, складському господарстві, у поштовій та кур'єрській діяльності.

Найбільшим залишається попит роботодавців на кваліфікованих робітників-інструментальників (22,1% від загальної кількості заявлених вакансій на кінець грудня 2016 р.) та на робітників для обслуговування, експлуатації та контролю над роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (16,0%), а найменшим – на кваліфікованих працівників сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства (1,1%) і службовців (4,6%).

Скорочення навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) спостерігалось у всіх регіонах, окрім Черкаської області. Зазначений показник значно зменшився у Луганській (із 1 400 до 230 осіб), Запорізькій (із 1 846 до 459 осіб), Кіровоградській (із 385 до 112 осіб), Закарпатській (із 375 до 138 осіб), Волинській (із 150 до 56 осіб) та Львівській (із 158 до 62 осіб) областях [12].

За сприяння Державної служби зайнятості в 2016 р. було працевлаштовано 409,0 тис. осіб проти 444,7 тис. осіб у 2015 р. Серед зареєстрованих безробітних, працевлаштованих у зазначеному періоді, 48,7% становили жінки, 37,4% – молодь у віці до 35 років. Протягом 2016 р. більше половини (58,3%) зареєстрованих безробітних отримали роботу на підприємствах сільського, лісового і рибного господарства, переробної промисловості, а також оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів.

Одним із напрямів соціального захисту безробітних є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах у 2016 р. працювало 233,7 тис. осіб проти 227,3 тис. осіб у 2015 р. Для підвищення конкурентоспроможності безробітних Державна служба зайнятості здійснює їх професійне навчання (підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації). У навчальних закладах усіх типів протягом 2016 р. професійне навчання пройшло 166,6 тис. зареєстрованих безробітних, що на 6,9% менше, ніж у 2015 р. [9].

Розглянемо кількість неврахованих безробітних в Європі, оскільки таких досліджень в Україні не проводилося (табл. 3).

Наведені в таблиці дані дають змогу зробити висновок, що показники реального безробіття у зв'язку з прийнятою методикою розрахунку занижені приблизно на чверть.

Для оцінки стану ринку праці та його розвитку фахівці поділяють безробіття на більш ніж десяток різних типів. Зупинимось на основних чотирьох типах, важливих із погляду статистики, що приводиться біржею праці:

1. Пошукове безробіття, коли люди добровільно або в результаті звільнення, а не через загальну ситуацію в економіці, залишають своє робоче місце і шукають нове місце роботи. Тривалість цього типу безробіття залежить також від деяких суб'єктивних чинників (віку, мобільності і т. п.).

2. Сезонне безробіття, що залежить від пори року, наприклад у сільському господарстві або в будівництві. Зазвичай після закінчення робочого сезону працівники або звільнюються, або переводяться на скорочений графік роботи, їх відправляють у відпустки.

3. Кон'юнктурне безробіття. Його розмір визначається загальною ситуацією в економіці або в певній галузі виробництва, а також попитом на певні професії, наприклад на низькокваліфіковану робочу силу.

4. Приховане безробіття, коли трудящі тимчасово працюють неповний робочий день через тимчасовий спад, але при цьому не звільнюються або їх не звільняють.

Таблиця 3

Працевдатні, які за статистикою вважаються працевлаштованими (за липень 2016 р.) [4]

Групи безробітних, що не враховуються біржею праці	Кількість тис. осіб
Старші 58 років	164,3
Зайняті на простих роботах, для тих, хто отримує соціальну допомогу	85,6
Зайняті на робочих місцях, субсидованих державою	8,1
Зайняті на робочих місцях, субсидованих з інших джерел	153,1
Зайняті на субсидованих соціальних робочих місцях	7,4
Зайняті на державних курсах для безробітних	156,2
Зайняті на приватних заходах, спрямованих на залучення безробітних до трудового процесу	228,9
Зайняті на спеціальних заходах для тих, кому складно знайти роботу, наприклад колишнім ув'язненим	2,9
Безробітні через хронічне захворювання	76,3
Всього неврахованих безробітних	882,8
Офіційне безробіття	2661,0
Реальне безробіття	3543,8

Офіційна статистика бірж праці в Європі враховує лише безробітних за 1-м і 3-м типами. Безробітні за сезонним або прихованим безробіттям, на думку дослідників, статистикою практично не враховуються, і вони продовжують вважатися працюючими. Ці розбіжності виникають через складності віднесення тієї чи іншої групи до числа безробітних. Органи соціального захисту наводять свій аргумент: люди, зайняті будь-якою діяльністю, нехай і не цілком за фахом, є зайнятими. Уряд із цією аргументацією погоджується, тому ця методика вважається офіційно прийнятною. Рациональне використання трудового потенціалу відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та рівня життя населення, тому від того, наскільки рационально він сформований, багато в чому залежать економічний потенціал кожного виду економічної діяльності, темпи його розвитку, зростання соціального і культурного рівнів життя найманих працівників та роботодавців, становлення повноцінних відносин соціального партнерства.

Висновки. Отже, констатуємо результати дослідження:

– по-перше, Україна має скористатися всіма здобутками світової цивілізації і, враховуючи особливості, формувати власну

економічну модель боротьби з безробіттям на основі врахування природних та історичних умов, традиції, звичок до розподілу, розміщення, мобільності населення;

– по-друге, рівень безробіття в Україні занижений приблизно на чверть, оскільки у вітчизняних методиках розрахунку рівня безробіття не враховують його суттєві види: пошукове, сезонне, кон'юнктурне, приховане безробіття. Така латентність і призводить до заниження показників.

Тому доцільними є подальші дослідження щодо розроблення методик оцінки рівня безробіття з врахуванням його латентних форм.

Література:

1. Струмилін С.Г. Проблеми економіки праці. М.: Госполитиздат, 1957. URL: <http://jurnal.org/articles/2015/ekon20.html>.
2. Статистика та аналіз трудових ресурсів. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/trudovye-resursy.html>.
3. Трудові ресурси і зайнятість населення. URL: <http://ukmap.su/ru-g9/908.html>.
4. Зайнятість населення в Україні. URL: <http://narodna-osvita.com.ua/4972--53-zanyatost-naseleniya-v-ukraine.html>.
5. Рівень безробіття. URL: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/uroven-bezraboticy.html>.
6. Країни ЄС рівень безробіття. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2016/05/2/7048697/>.
7. Безробіття у Швейцарії. URL: <https://business-swiss.ch/2015/09/bezrobotitsa-v-shvejtsarii/>.
8. Офіційна статистика і реальне безробіття у Німеччині. URL: <http://www.partner-inform.de/partner/detail/2016/10/189/8205/oficialnaja-statistika-i-realnaja-bezrobotica-v-germanii>.
9. Трудові ресурси і зайнятість населення України. URL: <http://estnauki.ru/geo/1-geografy/5741-trudovye-resursy-i-zanjatost-naselenija-ukrainy.html>.
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: монографія / За заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант. 2013. 470 с.
12. Окландер М.А. Логистический сервис и методика расчета логистических затрат. Экономика Украины. 1998. № 8. С. 85-87.
13. Окландер Т.О. Модернізація маркетингової діяльності промислових підприємств: монографія. Донецьк: Ноулідж, 2013. 292 с.
14. Окландер Т.О. Генезис маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. Т. I. № 4. С. 33-37.
15. Oklander M.A. Lohistychna systema pidpriemstva. Odessa: Astroprint, 2004. 312 p.
16. Окландер М. О государственном маркетинговом регулировании. Экономика Украины. 2003. С. 80-81.
17. Окландер М., Яшкіна О. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України. Экономика Украины. 2008. № 11. С. 47-56.
18. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна та ін.; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
19. Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, І.А. Педько, О.І. Яшкіна; за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 284 с.
20. Окландер Т.О., Мелішкевич Ю.Ю. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали IV міжнар. Інтернет-конф. (Одеса, 21-21 травня 2015 р.). Одеса, 2015. С. 75.
21. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition / Iliashenko S.M., Strielkowski W., Oklander M.A. (eds.). Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2016. 640 p.
22. Ілляшенко С.М. Сайт наукового журналу як інструмент Інтернет-маркетингу знань науково-освітніх установ. Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. I. № 1. С. 6-19.

Окландер Т.О., Шубёнкина В.А. Проблемы оценки состояния трудовых ресурсов Украины

Аннотация. В статье исследовано состояние и тенденции развития трудовых ресурсов Украины. Определены проблемы, которые связаны с оценкой состояния и уровнем использования трудового потенциала страны, с трудностями оценки реального состояния безработицы. Рассмотрен европейский опыт оценки состояния скрытой безработицы. Выделены недостатки разных методик оценки уровня безработицы.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, население, количественные показатели, качественные показатели, безработица.

Oklander T.O., Shubyonkina V.A. Problems of estimation of the state of labour resources of Ukraine

Summary. The state and progress of labour resources of Ukraine trends are investigational in the article. Certain problems that is related to the estimation of the state and level of the use of labour potential of country, with difficulties of estimation of the real state of unemployment. европейський experience of estimation of the state of the hidden unemployment is considered. Distinguished lacks of different methodologies of estimation of unemployment rate.

Keywords: labour resources, population, quantitative indexes, quality indexes, unemployment.

*Касьяновський Є.В.,
аспірант кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки,
Класичний приватний університет*

ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Статтю присвячено розробленню підходу до прогнозування результативності управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки. Доведено, що результати прогнозування можуть створити підґрунтя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері залучення та використання інвестицій. Встановлено, що для прогнозування показників оцінки інвестицій у реальний сектор доцільно сполучати методи аналітичного вирівнювання та кореляційно-регресійного аналізу. Визначено прогностичні значення індикаторів інвестицій у реальний сектор національної економіки та результатів його функціонування. Побудовано модель залежності індикатору результативності управління інвестиціями в реальний сектор від інтегрального індикатора результатів його функціонування.

Ключові слова: реальний сектор, інвестиції, управління, прогнозування, моделювання.

Постановка проблеми. Управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки на сучасному етапі її функціонування відіграє надзвичайно важливу роль. Це пов'язане з тією роллю, яку відіграють інвестиції. Так, І. Фадєєва та Л. Савчин стверджують, що на макрорівні вони забезпечують розширене відтворення у масштабі всієї країни, забезпечують зростання виробництва і підвищення його ефективності [1, с. 143].

Г. Фролова наголошує на тому, що завдяки залученню інвестиційних коштів до виробництва збільшуються його обсяги, модернізуються засоби, а в межах країни підвищується рівень ринкової конкуренції, платіжний баланс, розвивається інвестиційна інфраструктура [2, с. 67].

Д. Левчинський стверджує, що «інвестиції сьогодні є важливим елементом економіки України, вельми істотною пірамідальною основою господарського розвитку країни, стратегічним вістрям, спрямованим на істотне поліпшення прибутковості країни та її народу, на примноження ВВП і подвоєння його в найближчій перспективі» [3, с. 131].

Зважаючи на таке велике значення для економіки інвестицій виникає нагальна необхідність підвищення результативності управління ними, що може бути можливим лише за умови активного використання методів економіко-математичного моделювання для отримання адекватних та достовірних прогнозів, здатних забезпечити управління інвестиціями в реальний сектор достатньою інформацією для прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам прогнозування перебігу окремих процесів у соціально-економічних системах різних рівнів ієрархії присвятили свої дослідження багато науковців, серед яких: А. Кузьмичов, М. Медведєв [4], В. Мамонова [5, с. 18-25], Ю. Толбатов [6],

К. Чичуліна [7, с. 250-255], Дж. Мур, Л. Уэдерфорд [8] тощо. У працях цих науковців розглянуто методологічні аспекти побудови економіко-математичних моделей із використанням методів аналітичного вирівнювання та кореляційно-регресійного аналізу, а також особливості їх застосування для здійснення прогностичних розрахунків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на пильну увагу науковців до проблем прогнозування в економіці, процеси залучення та використання інвестицій у реальний сектор, а також управління ними є досить складними та багатограними, що викликає необхідність урахування специфіки їх протікання під час розроблення підходу до прогнозування результативності управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки.

Мета статті полягає у розробленні підходу до прогнозування результативності управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки з урахуванням взаємозв'язків: між індикаторами зміни обсягів інвестицій та індикатором зміни віддачі від їх використання; між статичним та динамічним індикаторами інвестицій у реальний сектор та індикаторами результатів його функціонування; між інтегральним індикатором результатів функціонування реального сектору та індикатором результативності управління інвестиціями в реальний сектор.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім необхідно здійснити прогнозування обсягів інвестицій, які будуть залучені на потреби різних видів економічної діяльності, що входять до реального сектору. Для цього побудовано лінії тренду обсягів інвестицій за видами економічної діяльності, кожна з яких була перевірена на достовірність та адекватність. Усі розрахункові значення критерію Стьюдента за параметрами побудованих моделей та розрахункові значення критерію Фішера були порівняні з критичними значеннями. Так, критичне значення критерію Стьюдента за числа ступенів вільності $k = 8 - 1 - 1 = 6$ та довірчої ймовірності 0,95 становить 2,4469, а критичне значення критерію Фішера за чисел ступенів вільності $k_1 = 1$ та $k_2 = 8 - 1 - 1 = 6$ становить 5,99 [9].

Було встановлено, що всі моделі є адекватними та достовірними, а отже, можуть використовуватися для прогнозування. Прогностичні значення інвестицій за видами економічної діяльності та їхні нормалізовані значення наведено (з порівнянням зі значеннями 2017 р.) у табл. 1.

Як видно з даних таблиці, прогнозується найбільш динамічне зниження нормалізованого значення обсягів інвестицій за такими видами економічної діяльності, як: Н (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність) – на 0,1396 пункти, L (операції з нерухомим майном) – на 0,0754, М (професійна, наукова та технічна діяльність) – 0,0573 пункти,

G (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) – на 0,0561 пункти.

0,2173 пункти, M (професійна, наукова та технічна діяльність) – на 0,1992 пункти та S (надання інших видів послуг) – на 0,1835 пункти.

Таблиця 1

Результати прогнозування обсягів інвестицій за видами економічної діяльності в реальному секторі

Вид економічної діяльності	Обсяг інвестицій, млн. грн.			Нормалізоване значення, пункти		
	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	54283	59481,8	5198,8	0,9309	0,9507	0,0198
B	22587	22526,6	-60,4	0,5516	0,5503	-0,0013
C	63254	62983,4	-270,1	0,9614	0,9608	-0,0007
D	32863	35635	2772,1	0,7412	0,7797	0,0385
E	2364	2348	-16,0	0,1006	0,1004	-0,0002
F	47079	49302,9	2224,1	0,8906	0,9050	0,0144
G	30324	27166,7	-3157,3	0,7013	0,6453	-0,0561
H	26267	19797,5	-6469,5	0,6280	0,4884	-0,1396
I	1556	1562,9	6,8	0,0886	0,0887	0,0001
J	18680	20308	1627,7	0,4620	0,5002	0,0383
L	20578	17395,1	-3182,9	0,5065	0,4311	-0,0754
M	6490	3422,1	-3067,4	0,1749	0,1177	-0,0573
N	9701	9591,1	-110,1	0,2449	0,2424	-0,0025
P	2313	1498,2	-814,3	0,0998	0,0877	-0,0121
Q	4584	3561,9	-1022,4	0,1381	0,1200	-0,0180
R	1026	922,8	-103,4	0,0812	0,0798	-0,0014
S	313	180,4	-132,4	0,0718	0,0701	-0,0017

Джерело: розраховано автором

Менш суттєве зниження спостерігалось за видами економічної діяльності: B (добувна промисловість та розроблення кар'єрів) – на 0,0013 пункти, C (переробна промисловість) – на 0,0007 пункти, E (водопостачання; каналізація, поводження з відходами) – на 0,0002 пункти, N (діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування) – на 0,0025 пункти, P (освіта) – на 0,0121 пункти, Q (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги) – на 0,0180 пункти, R (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) – на 0,0014 пункти та S (надання інших видів послуг) – на 0,0017 пункти.

За іншими видами економічної діяльності прогнозується зростання даного показника: A (сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство) – на 0,0198 пункти, D (постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) – на 0,0385 пункти, F (будівництво) – на 0,0144 пункти, I (тимчасове розміщування й організація харчування) – на 0,0001 пункти та J (інформація та телекомунікації) – на 0,0383 пункти.

На основі даних таблиці розраховано прогнозні значення індексів обсягів інвестицій за видами економічної діяльності (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, прогнозується зниження нормалізованих значень індексів обсягів інвестицій за більшістю видів економічної діяльності. Найбільшим зниження нормалізованого значення цього показника було за видами економічної діяльності: H (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність) – на 0,2049 пункти, P (освіта) – на

Таблиця 2

Результати прогнозування індексів обсягів інвестицій за видами економічної діяльності в реальному секторі

Вид економічної діяльності	Індекс обсягів інвестицій, коеф.			Нормалізоване значення, пункти		
	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	1,075	1,096	0,021	0,2847	0,3043	0,0196
B	1,002	0,997	-0,004	0,2173	0,2134	-0,0039
C	1,017	0,996	-0,021	0,2304	0,2120	-0,0184
D	1,069	1,084	0,015	0,2791	0,2934	0,0143
E	1,050	0,993	-0,057	0,2611	0,2098	-0,0512
F	1,059	1,047	-0,012	0,2697	0,2584	-0,0112
G	1,012	0,896	-0,116	0,2266	0,1325	-0,0941
H	1,046	0,754	-0,292	0,2574	0,0525	-0,2049
I	1,053	1,004	-0,049	0,2637	0,2196	-0,0441
J	1,194	1,087	-0,106	0,3992	0,2960	-0,1032
L	1,046	0,845	-0,201	0,2577	0,0992	-0,1585
M	0,986	0,527	-0,459	0,2039	0,0047	-0,1992
N	0,969	0,989	0,019	0,1894	0,2059	0,0165
P	1,024	0,648	-0,377	0,2375	0,0202	-0,2173
Q	1,024	0,777	-0,247	0,2367	0,0627	-0,1740
R	1,058	0,899	-0,159	0,2685	0,1349	-0,1337
S	0,973	0,577	-0,396	0,1925	0,0090	-0,1835

Джерело: розраховано автором

Зростання нормалізованого значення цього показника спостерігалось за видами економічної діяльності: A (сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство) – на 0,0196 пункти, D (постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) – на 0,0143 пункти та N (діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування) – на 0,0165 пункти.

Дослідження взаємозв'язку між індексом обсягів інвестицій та індексом валової доданої вартості на гривню інвестицій дало змогу побудувати ступеневу модель залежності. Цей вид моделі було вибрано на основі графічного відображення взаємозв'язку між індексом віддачі від інвестицій та індексом їхнього обсягу, наведеного на рис. 1.

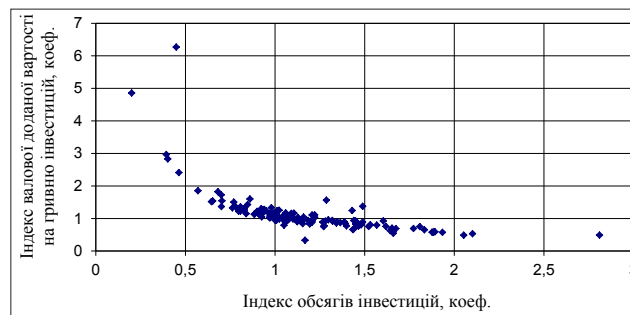


Рис. 1. Кореляційне поле залежності між індексом валової доданої вартості на гривню інвестицій у реальний сектор та індексом їхнього обсягу

Побудована модель залежності має вигляд:

$$IB = 1,1226 \cdot IO^{-0,9494}, \quad (1)$$

де IB – індекс валової доданої вартості на гривню інвестицій;

IO – індекс обсягу інвестицій за окремим видом економічної діяльності.

Побудована модель має такі характеристики: коефіцієнт детермінації становить 0,7789, коефіцієнт кореляції – 0,8825; розрахункові значення критерію Стьюдента за параметрами рівняння регресії становлять $t_0 = 15,8472; t_1 = 16,8858$, що перевищує табличне значення за числа ступенів вільності 134, яке становить $t_{кр} = 1,978$, а розрахункове значення критерію Фішера становить 89,09 і перевищує критичне значення для числа ступенів вільності $k_1 = 1$ та $k_2 = 134$ [9]. Це свідчить про адекватність параметрів моделі та її достовірність.

На основі побудованої моделі було визначено прогнозні індекси валової доданої вартості на гривню інвестицій (табл. 3).

Таблиця 3

Результати прогнозування індексів валової доданої вартості на одиницю інвестицій за видами економічної діяльності в реальному секторі

Вид економічної діяльності	Індекс валової доданої вартості на гривню інвестицій, коеф.			Нормалізоване значення, пункти		
	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	0,964	1,029	0,065	0,2818	0,3170	0,0352
B	1,019	1,125	0,107	0,3112	0,3701	0,0588
C	1,004	1,127	0,123	0,3034	0,3710	0,0676
D	0,948	1,039	0,091	0,2732	0,3227	0,0494
E	0,793	1,130	0,337	0,1943	0,3725	0,1782
F	0,967	1,075	0,107	0,2834	0,3419	0,0585
G	0,989	1,246	0,257	0,2951	0,4365	0,1414
H	0,957	1,468	0,512	0,2777	0,5524	0,2747
I	0,963	1,118	0,155	0,2810	0,3659	0,0849
J	0,834	1,037	0,203	0,2140	0,3213	0,1073
L	1,002	1,317	0,315	0,3020	0,4745	0,1725
M	1,055	2,061	1,006	0,3310	0,7840	0,4530
N	1,033	1,135	0,101	0,3193	0,3753	0,0559
P	1,024	1,695	0,671	0,3140	0,6557	0,3417
Q	0,986	1,426	0,441	0,2934	0,5315	0,2381
R	1,089	1,242	0,152	0,3501	0,4341	0,0840
S	1,085	1,093	0,008	0,3477	0,3521	0,0045

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних табл. 3, прогнозується зростання нормалізованого значення індексів валової доданої вартості на гривню інвестицій за всіма видами економічної діяльності. Найбільше зростання нормалізованих значень прогнозується за такими видами діяльності: М (професійна, наукова та технічна діяльність) – на 0,4530 пункти, Р (освіта) – на 0,3417 пункти, Н (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність) – на 0,2747 пункти, Q (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги) – на 0,2381 пункти, Е (водопостачання; каналізація, поводження з відходами) – на 0,1782 пункти,

L (операції з нерухомим майном) – на 0,1725 пункти. За іншими видами економічної діяльності зростання було менш суттєвим.

З урахуванням прогнозних значень індексів валової доданої вартості на гривню інвестицій було здійснено прогнозування рівня віддачі.

Таблиця 4

Результати прогнозування обсягів валової доданої вартості на одиницю інвестицій за видами економічної діяльності в реальному секторі

Вид економічної діяльності	Обсяги валової доданої вартості на гривню інвестицій, грн.			Нормалізоване значення, пункти		
	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	5,295	5,450	0,155	0,2255	0,2286	0,0032
B	5,849	6,582	0,734	0,2368	0,2521	0,0153
C	4,626	5,215	0,588	0,2120	0,2238	0,0118
D	2,223	2,311	0,088	0,1663	0,1679	0,0016
E	3,472	3,923	0,451	0,1895	0,1982	0,0087
F	1,085	1,166	0,081	0,1463	0,1477	0,0014
G	10,955	13,651	2,696	0,3474	0,4073	0,0600
H	5,957	8,747	2,790	0,2390	0,2986	0,0595
I	9,023	10,087	1,064	0,3046	0,3281	0,0235
J	4,801	4,978	0,178	0,2155	0,2190	0,0036
L	7,297	9,609	2,312	0,2673	0,3175	0,0503
M	10,958	22,585	11,627	0,3474	0,5928	0,2454
N	2,768	3,142	0,373	0,1762	0,1832	0,0070
P	42,366	71,815	29,449	0,8540	0,9738	0,1198
Q	12,662	18,062	5,400	0,3854	0,5028	0,1174
R	15,223	18,904	3,680	0,4419	0,5202	0,0783
S	57,545	62,896	5,352	0,2285	0,9555	0,7270

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних табл. 4, прогнозується зростання нормалізованого значення валової доданої вартості за всіма видами економічної діяльності. Найбільше зростання прогнозується за видам економічної діяльності: М (професійна, наукова та технічна діяльність) – на 0,2454 пункти, Р (освіта) – на 0,1198 пункти та Q (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги) – на 0,1174 пункти.

На основі прогнозних нормалізованих значень показників було обчислено прогнозні індикатори інвестицій (табл. 5).

Як видно з даних таблиці, прогнозується зниження статичного індикатору інвестицій на 0,0400 пункти за видом економічної діяльності Н (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність), на 0,0126 за видом діяльності L (операції з нерухомим майном). За іншими видами діяльності прогнозується зростання статичного індикатору інвестицій. У цілому в реальному секторі прогнозується зростання даного індикатору на 0,0167 пункти. Щодо динамічного індикатору інвестицій, то прогнозується його зростання за всіма видами економічної діяльності, крім R (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) – на 0,0248 пункти та S (надання інших видів послуг) – на 0,0895 пункти. У реальному секторі в цілому прогнозується зростання динамічного індикатору інвестицій на 0,0253 пункти.

Таблиця 5

Результати прогнозування індикаторів інвестицій за видами економічної діяльності в реальному секторі

Вид економічної діяльності	Статичний індикатор інвестицій			Динамічний індикатор інвестицій		
	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	0,5782	0,5896	0,0115	0,2832	0,3107	0,0274
B	0,3942	0,4012	0,0070	0,2643	0,2917	0,0275
C	0,5867	0,5923	0,0056	0,2669	0,2915	0,0246
D	0,4538	0,4738	0,0200	0,2762	0,3080	0,0319
E	0,1450	0,1493	0,0042	0,2277	0,2912	0,0635
F	0,5185	0,5263	0,0079	0,2765	0,3002	0,0236
G	0,5244	0,5263	0,0020	0,2608	0,2845	0,0236
H	0,4335	0,3935	-0,0400	0,2676	0,3025	0,0349
I	0,1966	0,2084	0,0118	0,2723	0,2928	0,0204
J	0,3387	0,3596	0,0209	0,3066	0,3086	0,0020
L	0,3869	0,3743	-0,0126	0,2799	0,2868	0,0070
M	0,2612	0,3552	0,0941	0,2674	0,3943	0,1269
N	0,2106	0,2128	0,0022	0,2544	0,2906	0,0362
P	0,4769	0,5308	0,0539	0,2758	0,3380	0,0622
Q	0,2617	0,3114	0,0497	0,2650	0,2971	0,0320
R	0,2616	0,3000	0,0384	0,3093	0,2845	-0,0248
S	0,5054	0,5128	0,0074	0,2701	0,1806	-0,0895
У цілому	0,3843	0,4010	0,0167	0,2720	0,2973	0,0253

Джерело: розраховано автором

З урахуванням прогнозних значень статичного та динамічного індикаторів інвестицій було визначено інтегральний індикатор інвестицій у реальному секторі (табл. 6). Як видно з даних таблиці, прогнозується зростання інтегрального індикатора інвестицій у реальному секторі за всіма видами економічної діяльності, крім H (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність), L (операції з нерухомим майном) та S (надання інших видів послуг).

У цілому в реальному секторі прогнозується зростання інтегрального індикатора інвестицій на 0,0210 пункти.

Крім того, було здійснено прогнозування зведених індикаторів економічних, соціальних та екологічних результатів функціонування реального сектора та на їх основі – інтегрального індикатора результатів функціонування реального сектору (табл. 7).

Як видно з даних таблиці, прогнозується скорочення інтегрального індикатора результатів функціонування реального сектору на 0,0900 пункти за видом діяльності C (переробна промисловість), на 0,0576 пункти – за видом діяльності G (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів), на 0,0091 пункти – за видом діяльності H (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність). За іншими видами діяльності прогнозується зростання. У цілому в реальному секторі прогнозується зростання інтегрального індикатора результатів функціонування реального сектора на 0,0456 пункти.

Як було зазначено, оцінювати управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки можна за допомогою показника реального ВВП на душу населення. Було визначено прогнозне значення індексу ВВП на душу насе-

лення, яке становить 103,33% (для порівняння: у 2017 р. відповідний показник становив близько 102%). Незважаючи на прогнозоване зростання цього показника, воно є недостатнім для забезпечення добробуту населення, адже за висновками МВФ достатнім може вважатися приріст ВВП на душу населення на рівні 4%.

Таблиця 6

Результати прогнозування інтегрального індикатора інвестицій у реальному секторі

Вид економічної діяльності	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	0,4307	0,4501	0,0194
B	0,3293	0,3465	0,0172
C	0,4268	0,4419	0,0151
D	0,3650	0,3909	0,0259
E	0,1864	0,2202	0,0338
F	0,3975	0,4132	0,0158
G	0,3926	0,4054	0,0128
H	0,3505	0,3480	-0,0026
I	0,2345	0,2506	0,0161
J	0,3227	0,3341	0,0115
L	0,3334	0,3306	-0,0028
M	0,2643	0,3748	0,1105
N	0,2325	0,2517	0,0192
P	0,3763	0,4344	0,0580
Q	0,2634	0,3042	0,0409
R	0,2854	0,2922	0,0068
S	0,3877	0,3467	-0,0410
У цілому	0,3282	0,3492	0,0210

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7

Результати прогнозування інтегрального індикатора результатів функціонування реального сектору

Вид економічної діяльності	Фактичне значення	Прогнозне значення	Зміна
A	0,5792	0,5968	0,0176
B	0,4454	0,4507	0,0052
C	0,5670	0,4770	-0,0900
D	0,4386	0,4756	0,0370
E	0,4125	0,4628	0,0503
F	0,4386	0,5750	0,1364
G	0,6274	0,5699	-0,0576
H	0,5464	0,5373	-0,0091
I	0,4490	0,4805	0,0314
J	0,4597	0,5295	0,0698
L	0,4618	0,5266	0,0648
M	0,4715	0,5564	0,0849
N	0,4480	0,4811	0,0331
P	0,4419	0,5888	0,1469
Q	0,4252	0,5118	0,0866
R	0,4685	0,5043	0,0358
S	0,4000	0,5318	0,1318
В цілому	0,4753	0,5209	0,0456

Джерело: розраховано автором

Висновки. Таким чином, запропонований підхід до прогнозування базується на побудові ліній тренду та багатоступеневому моделюванні причинно-наслідкових зв'язків між індикаторами інвестицій у реальний сектор, індикаторами результатів його функціонування та індикатором результативності управління інвестиціями, що дає змогу визначити прогнозний рівень результативності управління інвестиціями в реальний сектор з урахуванням прогнозування значень зведених індикаторів економічних, соціальних та екологічних результатів його функціонування, які відповідають прогнозованому рівню індикаторів інвестицій у реальний сектор.

Результати прогнозування дають змогу побудувати три тривимірні матриці зміни стану функціонування реального сектору, зміни статичного індикатора інвестицій, зміни динамічного індикатора інвестицій за видами економічної діяльності реального сектору. Виокремлено зону проблемних ситуацій, попадання окремого виду діяльності до якої потребує розроблення управлінських ініціатив відповідного характеру.

Література:

1. Фадєєва І.Г., Савчин Л.М. Роль інвестицій в управлінні розвитком нафтогазовидобувних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 6. Т. 1. С.142-148.
2. Фролова Г.І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 2. С. 67-69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2014_2_15.
3. Левчинський Д.Л. Суть та економічна природа інвестицій і інвестиційного процесу. Механізм регулювання економіки. 2011. № 2. С. 131-139.
4. Кузьмичов А.І., Медведєв М.Г. Економетрія. К.: Ліра-К, 2011. 214 с.
5. Мамонова В.В. Роль прогнозування у плануванні економічного і соціального розвитку територій. Актуальні проблеми державного управління. 2012. № 1. С. 18-25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2012_1_4.
6. Толбатов Ю.А. Статистичний аналіз засобами Excel. К.: Укрпромпромпродуктивність, 2011. 319 с.
7. Чичуліна К.В. Кореляційний зв'язок в економіко-математичних моделях. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 1(4). Т. 3. С. 250-255.
8. Экономическое моделирование в Microsoft Excel: учеб. пособие. / Дж. Мур, Л. Уэдерфорд и др.; пер. с англ. М: Вильямс, 2004. 1024 с.
9. Таблиці функцій та критичних точок розподілів. Розділи: Теорія ймовірностей. Математична статистика. Математичні методи в психології / Укл. М.М. Горонескуль. Х.: УЦЗУ, 2009. 90 с.

Касьяновский Е.В. Подход к прогнозированию результативности управления инвестициями в реальный сектор национальной экономики

Аннотация. Статья посвящена разработке подхода к прогнозированию результативности управления инвестициями в реальный сектор национальной экономики. Доказано, что результаты прогнозирования могут создать основу для принятия обоснованных управленческих решений в области привлечения и использования инвестиций. Установлено, что для прогнозирования показателей оценки инвестиций в реальный сектор целесообразно совмещать методы аналитического выравнивания и корреляционно-регрессионного анализа. Определены прогнозные значения индикаторов инвестиций в реальный сектор национальной экономики и результатов его функционирования. Построена модель зависимости индикатора результативности управления инвестициями в реальный сектор от интегрального индикатора результатов его функционирования.

Ключевые слова: реальный сектор, инвестиции, управление, прогнозирование, моделирование.

Kasyanovsky Ye.V. Approach to forecasting the effectiveness of investment management in the real sector of the national economy

Summary. The article is devoted to the development of an approach to forecasting the effectiveness of investment management in the real sector of the national economy. It is proved that the results of forecasting can create the basis for making sound management decisions in the field of attracting and using investments. It is established that in order to forecast the indicators of investment valuation in the real sector it is expedient to combine the methods of analytical equalization and correlation-regression analysis. The predictive values of investment indicators in the real sector of the national economy and the results of its functioning are determined. The model of the indicator of the effectiveness of investment management in the real sector from the integral indicator of the results of its functioning is constructed.

Keywords: real sector, investment, management, forecasting, modeling.

*Ліщук Ю.А.,
здобувач кафедри біржової діяльності і торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

Анотація. Проведений у статті аналіз дав змогу виявити вагомий вплив товарних бірж на розвиток товарно-фінансового обороту в країні. Визначено умови розвитку організованого ринку зерна на біржах України. Доведено, що товарна біржа виступає ринковим механізмом, що приводить у дію систему стандартів, гарантує якість товару і встановлює товарні стандарти на різні вироби, сорти, реєструє марки фірм, допущених до біржової торгівлі. Наголошено на необхідності запровадження сучасних високотехнологічних фінансових інструментів, що стануть запорукою ефективного розвитку біржі та дадуть змогу стабільно збільшувати обсяги виробництва на ринку, надійно страхувати ризики та фінансувати підприємства у міру необхідності.

Ключові слова: товарна біржа, фінансові інструменти, аграрна біржа, аграрний ринок, товарні деривативи.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування агропромислового комплексу країни важливим напрямом державної політики є розвиток організованого аграрного ринку та формування його інфраструктури. При цьому забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами і сировиною, реалізація сільськогосподарської продукції та продовольства мають ґрунтуватися на принципах прозорості та конкуренції.

Для забезпечення таких напрямів розвитку аграрного сектору економіки важлива роль відведена товарній біржі як організатору ринкових взаємовідносин між учасниками аграрного ринку, що має позитивно вплинути на підвищення ефективності виробництва та збуту сільськогосподарської продукції, у тому числі зерна, та зміцнити авторитет держави на світовому ринку.

За таких умов своєчасними стають вдосконалення та подальший розвиток біржового ринку зерна як базового складника вітчизняної біржової діяльності на аграрному ринку. Наявність активного біржового ринку забезпечує успішне ведення господарської діяльності на основі паритетного ціноутворення на продукцію та матеріально-технічні ресурси, необхідні для її виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі розвиток інфраструктури аграрного ринку досліджувався у різних аспектах, що знайшло відображення у наукових працях В.І. Бойка, П.І. Гайдуцького, М.В. Калінчика, П.Т. Саблука, В.П. Ситника, О.М. Шпичака, та багатьох інших. Питання розвитку біржового аграрного ринку розглядали Б.В. Губський, Б.П. Дмитрук, Р.П. Дудяк, Н.П. Резнік, О.М. Сохацька, Г.О. Шевченко, В.О. Яворська та ін. Разом із тим слід зазначити, що функціонування біржового ринку зерна України досліджено недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження організаційно-економічних основ функціонування біржового ринку зерна не знайшли широкого висвітлення у вітчизняній економічній літературі, а зарубіжний досвід у біржовій діяльності потребує ґрунтовної адаптації до

умов України. Тому розгляд особливостей функціонування біржового ринку зерна в Україні набуває актуальності як для економічної науки, так і для практичної діяльності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхів удосконалення діяльності функціонування біржового ринку зерна в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування товарних бірж займає важливе місце у сучасній економіці та здійснює вагомий вплив на розвиток товарно-фінансового обороту. Товарні біржі виступають елементами ринкової інфраструктури й є основою ринкової економіки, найбільш розвинутою та організованою формою торгівлі.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про товарну біржу», товарна біржа є організацією, яка об'єднує юридичних і фізичних осіб, що здійснюють виробничу та комерційну діяльність і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, впорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних із ним торговельних операцій. Таке визначення виділяє як характерні ознаки товарної біржі її організаційну форму, коло учасників та мету діяльності [1].

Біржу як ринковий інститут слід розглядати в юридичному, організаційному та економічному аспектах діяльності [2].

З юридичного погляду товарна біржа – це юридична особа, що створюється на основі добровільного об'єднання зацікавлених юридичних і фізичних осіб, яким це не заборонено чинним законодавством. Протягом перших двох років розвитку товарного біржового ринку в Україні (1990-1991 рр.) була відсутня законодавча база, яка визначала основні положення і принципи організації товарних бірж. Першим законодавчим актом, який регламентував діяльність біржового товарного ринку, став Закон України «Про товарну біржу» [1], який було прийнято 10 грудня 1991 р.

Мета і основне завдання біржі полягають, як правило, не в одержанні великого прибутку самою біржею, а в створенні таких умов для торгівлі, які дають змогу одержати великі прибутки учасникам біржової торгівлі, що переважно є членами біржі, за рахунок скорочення надлишків під час закупівлі і продажу товарів, прискорення обігу капіталу, страхування від несприятливих змін цін. Із цієї метою біржа виконує цілу низку функцій, що забезпечують проведення торгівлі особливим, специфічним «біржовим» способом.

У загальному вигляді основні функціональні особливості товарної біржі як специфічної форми гуртового підприємства, що організує торгівлю, зводяться, головним чином, до таких:

1. Кожна товарна біржа в умовах ринкової економіки має чітко визначений предмет торгівлі, тобто коло товарів, що мають дозвіл на торгівлю (так званих біржових товарів), перелік яких передбачається правилами біржової торгівлі, прийнятими даною біржею.

На зарубіжних товарних біржах торгівля ведеться, як правило, обмеженим колом товарів, масовою, якісно однорідною продук-

цією, окремі види (сорти) якої взаємозамінні для споживачів. Це сприяє концентрації біржової торгівлі, стандартизації контрактів і створює передумови для високоефективної організації торговельних операцій. До розряду класичних біржових товарів належать: сільськогосподарська продукція (зерно, м'ясо, худоба та ін.) і продукція її переробки (цукор, рослинні масла тощо), нафта і нафтопродукти, кольорові і дорогоцінні метали, ліс.

Історично біржа виникла, закріпилася на ринку і продовжує відігравати на ньому важливу роль, головним чином, саме тому, що вона оволоділа ринком порівняно невеликої кількості товарів (переважно сировинних).

2. Важлива особливість товарної біржі – проведення торгів на постійній основі, регулярно, завжди в одному місці й у наперед чітко визначений час. При цьому біржі розміщуються, як правило, у місцях виробництва або споживання продукції (у великих промислових або торгових центрах).

3. Безпосередньо на біржі, в її торговому залі під час торгів (проведення біржових сесій, зборів) товар, як правило, відсутній. У цьому її схожість із комерційними посередницькими центрами і відмінність від товарного ринку. Тобто торг на біржі відбувається без пред'явлення товарів як таких (інколи за зразками і пробами на основі біржових стандартів, які вже склалися). Тільки під час проведення на біржі операцій із негайною поставкою (операцій «спот» або «кеш») вимагається, щоб товар був на одному зі складів біржі або на складі продавця. Під час здійснення форвардних операцій товар може знаходитися у стадії виробництва. Ф'ючерсні (термінові) угоди взагалі не вимагають наявності товару (він, як правило, ще не виготовлений на момент угоди) [3, с. 49-50].

4. Важливою функціональною особливістю товарних бірж і умовою виконання укладених угод для купівлі-продажу реального товару (а не контракту) є функціонування при біржах розвинутої виробничої інфраструктури, передусім складської мережі, що забезпечує надання клієнтам послуг щодо зберігання, упаковки товарів, виконання транспортно-експедиційних операцій.

5. Сама біржа як торговельне підприємство (її персонал) на відміну від інших форм гуртової торгівлі (дилерів, гуртових торговельних фірм, торгових будинків) нічого не купує і не продає, тобто ніяких угод із купівлі-продажу не укладає. На біржі на відміну від гуртової ярмарки торгують, як правило, не виробники чи інші власники товарів та їх кінцеві споживачі, а їх уповноважені посередники – брокери, які є членами біржі, тобто укладання угод є правом і функцією членів біржі.

6. Найбільш характерною особливістю бірж, що відрізняє їх від більшості інститутів посередництва на товарному ринку, є властиві тільки їм специфічні форми організації торговельних процесів і операцій, які ґрунтуються на високому ступені стандартизації не тільки предмета (товарів, контрактів), а й правил ведення торгів, змісту й умов здійснення біржових угод, процедури проходження замовлень, порядку розрахунків за угодами тощо.

Кожна біржа функціонує згідно з прийнятими на ній правилами біржової торгівлі, розробленими та затвердженими самою біржею. На вітчизняних ринках нині угоди практично оформляються контрактом за єдиної уніфікованої форми, в яку за згодою сторін вносяться різні умови угоди: кількість і ціна товару, конкретні строки його поставки, умови доставки (чиїм транспортом), форма розрахунку за товар тощо.

Із розвитком і здійсненням біржової торгівлі, особливо з появою ф'ючерсних бірж, у біржових строкових контрактах

стандартизується все (крім ціни і строку (позиції) поставки товару): його обсяг (біржова одиниця та базисний сорт), умови доставки і франкування, форма розрахунків. Це сприяє полегшенню організації біржової торгівлі, максимальному скороченню часу на здійснення угод, збільшенню обороту бірж і прискорює обіг капіталів.

7. Однією з особливостей і важливою перевагою товарних бірж в умовах цивілізованого ринку є те, що угоди на біржах можуть укладатися як для продажу або купівлі реального товару, так і для страхування від можливої зміни ціни на товари (ф'ючерсні, строкові угоди), тобто купівлі-продажу не товару, а біржових контрактів на товар (паперові або фіктивні угоди).

Відмінна особливість сучасних зарубіжних бірж – високий рівень стандартизації товарів та їх якості. Це забезпечує високу оперативність торгівлі, швидкість укладення біржових угод, проведення пов'язаних із ними операцій. Завдання біржі не постачання сировини, капіталу, валюти, а організація, впорядкування, уніфікація ринків сировини, капіталу і валюти [4].

Від інших видів організованого ринку товарні біржі відрізняються певними особливостями:

- біржова торгівля концентрується у місцях виробництва і споживання товару, тобто у великих промислових і торгових центрах із розвиненими комунікаційними мережами;

- наявність чітко визначеного предмета торгівлі, так званого біржового товару, що фіксується в її правилах, сприяє концентрації біржової торгівлі та стандартизації контрактів, створює умови для високоефективної організації торговельних операцій;

- торги проводяться на постійній і регулярній основі, час торгів чітко обмежений, що зумовлює максимальну концентрацію попиту і пропозиції на визначені товари, продавців і покупців у часі та просторі;

- торгівлю здійснюють за відсутності товару, тобто за зразками, описами, каталогами, а також за контрактами й договорами на поставку товарів у майбутньому;

- інформація про обсяги товарів, проданих на торгах, кількість та ціни укладених угод є відкритою;

- торгівлю здійснюють зазвичай біржові посередники, які виступають від імені та в інтересах товаровиробників або споживачів товару. Біржове посередництво в біржовій торгівлі здійснюють винятково біржові посередники – брокерські фірми, контори й незалежні брокери. Власне біржа не може бути біржовим посередником;

- створено умови для вільного ціноутворення, тобто ціни формуються залежно від попиту та пропозиції за наявності конкуренції і змінюються під впливом кон'юнктури ринку;

- існує можливість укладання угод не лише з метою купівлі-продажу, а й для страхування від зміни цін на товарному ринку в майбутньому;

- пряме державне втручання у процес біржової торгівлі відсутнє;

- існують стандартизація вимог щодо якості, кількості, умов поставки виставленого на продаж товару, типізація документів для оформлення контрактів [5].

Біржа забезпечує попит на сировину, який прямо не зв'язаний з її використанням. У цілому попит залежить від реального споживання. Біржа має справу з попитом на ті чи інші товари, який безпосередньо не пов'язаний з необхідністю їх використання. На біржі завжди має місце пропозиція товарів, яка безпосередньо не пов'язана з їх виробництвом. Купівля заради продажу, а продаж заради купівлі вирівнюють попит і пропозицію.

Основними умовами розвитку організованого ринку зерна на біржах є:

- вільний вибір напрямку діяльності;
- економічна самостійність суб'єктів ринку, що діють на основі різноманітності форм власності і господарювання;
- не обмежена кількість учасників ринку;
- інформаційне забезпечення суб'єктів ринку стосовно поточної біржової та позабіржової кон'юнктури ринку зерна;
- мобільність ресурсного потенціалу;
- вільний вибір партнерів угод;
- вільне ціноутворення;
- відкритість для зовнішньоекономічної діяльності.

На біржовому ринку завжди є попит і пропозиція, питання тільки в тому, за якою ціною пропонується і вимагається товар. Біржовий товар завжди можна купити і продати – він ліквідний.

Біржова торгівля забезпечує можливість того, що за наявних на даний момент цін не буде ні дефіциту, ні затоварювання. Основні риси товарної біржі: купівля-продаж здійснюється не товарами, а контрактами на доставку; угоди на продаж укладаються на стандартні товари великих партій; регулярність товарів дає змогу зосереджувати велику кількість покупців і визначати базові ціни; повна свобода проведення актів купівлі-продажу стосовно обсягів та цін; усі операції здійснюються за біржовими правилами.

Сучасна товарна біржа – це ринок контрактів на поставку товару. Важливими чинниками стабілізації цін є гласність укладання угод, публічне встановлення цін на початку і в кінці біржового дня, обмеження денного коливання цін у встановлених біржовими правилами межах.

Основними принципами діяльності бірж України є рівноправність учасників торгів, застосування вільних ринкових цін, гласність та публічність проведення біржових операцій. Установлюючи правила торгівлі, обов'язкові для всіх учасників торгів, біржі України створюють умови для прискорення товарообігу, регулювання цін на підставі співвідношення попиту та пропозиції.

Провідні позиції у біржовій торгівлі України зайняла Українська біржа. Тут концентрується необхідна інформація про потреби виробництва, попит та пропонування предметів народного споживання, укладаються угоди на їх поставки, виставляються зразки товарів, які потім залежно від попиту на них будуть випускатися у масовій кількості.

Біржові ціни важливі для всіх господарників, яким доводиться приймати рішення, особливо на майбутнє. У зрілій ринковій економіці біржові ціни є орієнтиром для складання виробничих програм, тому що від вартості сировини й напівфабрикатів залежать умови збуту виробленої продукції.

Тож і у нас біржі мають виконувати функцію ціновиявлення, тобто встановлення первинного співвідношення попиту й пропозиції. Досить часто первинне виявлення ціни спричинює лавиноподібне зростання цін, тому викликає критику з боку споживачів. Проте навіть у цьому разі позитивний ефект ціновиявлення очевидний, тому що відразу вдається виявити граничні межі купівельної спроможності на даний період часу, встановити максимальну ціну виробника й споживача. До цього її практично ніхто не виявляв. Біржовий посередник шукає і знаходить оптимальну ціну і для продавця, і для покупця. Він і сам не залишається у накладі, тому що за надані послуги клієнту (продавцеві) і замовнику (покупцеві) отримує відповідну винагороду [16].

У реалізації товарів і продукції виробництва все значнішу роль відіграє Українська універсальна товарна біржа. На

її операції припадає 10% усього біржового обороту чорних металів, понад 55% кольорових металів, близько 40% товарів народного споживання, близько 30% угод із нерухомістю.

Сьогодні біржовий обіг забезпечують найбільші українські біржі:

1. Товарні:
 - Харківська товарна біржа;
 - Українська аграрна біржа;
 - Аграрна біржа;
 - Катеринославська товарна біржа;
 - Українська універсальна біржа;
 - Товарно-сировинна біржа «Сумська ресурсна біржа»;
 - ТБ «Перша універсальна біржа «Україна»;
 - ТБ «Електронні торги України»;
 - ТБ «Статус Експерт»;
 - Українська енергетична біржа;
 - ТБ «ПЕРСПЕКТИВА-КОММОДІТІ»;
 - ТБ «Центральна товарна біржа»;
 - ТБ PolonEX;
 - ТБ «Іннекс»;
 - ТБ «Центральнуукраїнська»;
 - ТБ «Центральна універсальна біржа».
2. Фондові:
 - ПФТС;
 - Українська фондова біржа;
 - Українська біржа;
 - Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ);
 - «ІННЭКС»;
 - «Перспектива»;
 - Київська міжнародна фондова біржа;
 - Придніпровська фондова біржа;
 - Українська міжнародна фондова біржа;
 - Східноєвропейська фондова біржа;
 - Луганська фондова біржа [6].

На цих біржах укладаються контракти як із традиційним біржовим товаром, так і з транспортними засобами, нерухомим майном тощо. Крім того, вони надають додаткові послуги для збору, обробки та поширення інформації, пов'язаної з кон'юктурою ринку, виконують рекламно-видавничу діяльність, аукціони з продажу об'єктів приватизації, сільськогосподарської продукції та промислових товарів, пропонують консультаційні, інформаційні й юридичні послуги. Київська універсальна товарна та біржа «Десятинна» переважно спеціалізується на об'єктах нерухомості, які до біржових товарів у класичному розумінні цього слова не належать.

Про негативні наслідки відсутності біржового ринку свідчать факти монопольного ціноутворення на ринку зерна. Нині ціни на внутрішньому ринку, особливо в перші місяці збору врожаю, диктуються провідними зернотрейдерами, внаслідок чого, як показують дослідження зарубіжних фахівців, вітчизняний товаровиробник одержує близько 66% від кінцевої ціни реалізації, щорічно недоотримуючи мільярди гривень (рис. 1).

Біржа виступає ринковим механізмом, який приводить у дію систему стандартів незалежно від того, вироблені вони самою біржею чи державою; гарантує якість товару і тому встановлює товарні стандарти на різні вироби, сорти, реєструє марки фірм, допущених до біржової торгівлі. Біржа забезпечує оптимальний розподіл первинних сировинних ресурсів і товарів. У цьому проявляється її товаропровідна функція. Біржа стає середовищем, в якому виробник і покупець мають можливість зустрітися й одержати інформацію про попит, пропозицію, ціни.

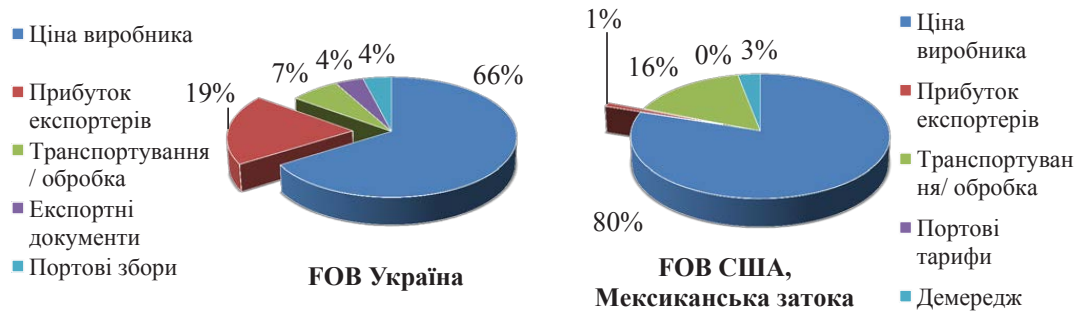


Рис. 1. Порівняльна структура розподілу доходів від реалізації зерна на вітчизняному та американському ринках

Джерело: побудовано автором за даним USAID FINREP-II

Автором наголошується необхідність запровадження сучасних високотехнологічних фінансових інструментів, що стануть запорукою ефективного розвитку біржі та дадуть змогу стабільно збільшувати обсяги виробництва на ринку, надійно страхувати ризики та фінансувати підприємства у міру необхідності. Одним із таких інструментів є передусім біржовий ф'ючерсний ринок. На даному етапі розвитку ф'ючерсний ринок завершив доволі грандіозний проект із налагодження інноваційного для України механізму взаємовідносин «споживач – виробник». Для нашої країни це особливо важливо в умовах експортоорієнтованої галузі сільського господарства.

Ф'ючерсний ринок призведе до формування прозорого ринкового середовища, що, своєю чергою, дасть можливість страхувати цінові ризики, а отже, одержувати гарантований прибуток і не залежати від державної підтримки та субсидування. Загалом це дасть змогу реалізувати потенціал України на міжнародній арені світового експорту зерна, а державі – менше втручатися у сільськогосподарську галузь, що є доволі затратною. Стабілізація та зміцнення ринку та біржі зроблять ціни більш передбачуваними, а продовольчу безпеку більш стійкою та незалежною.

Висновки. Україна є одним із лідерів у виробництві зерна в нашому регіоні та визнаним гравцем у світовому ринку зерна, наша частка у цьому році становила 9% від усього виробництва у світі, на наступний рік прогнозується деякий спад, проте незначний. З урахуванням цього необхідно порушити питання про участь України не тільки в торгівлі, а й у ціноутворенні. Ця мета для нашої держави є стратегічною, й уряду необхідно нарешті розпочати приймати рішучі дії, насамперед це законодавство, де буде підтримуватися та обслуговуватися спотовий та форвардний ринки зерна.

Україні необхідна ф'ючерсна сільськогосподарська біржа, для неї відкриються нові можливості:

- виробники матимуть більшу гнучкість у виробництві та зможуть ефективніше оцінювати свою діяльність у довгостроковому періоді, плануванні;
- для споживачів та підприємств із переробки сільськогосподарської продукції зменшиться залежність від коливання цін;
- трейдери отримають можливість для збільшення закупівель та більш чіткого контролю над ризиком;
- для банків кредитування сільськогосподарської галузі не буде настільки ризиковим, що прискорить і кредитування й обіг коштів у країні;
- для держави полегшиться контроль та нагляд за ринком.

Література:

1. Закон України «Про товарну біржу». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1956-12> (дата звернення: 29.03.2018).
2. Яворська В.О. Тенденції розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію. Моніторинг біржового ринку. 2014. № 1(20). С. 16-17. URL: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/854/birga_agro2014.pdf. (дата звернення: 31.03.2018).
3. Дудяк Р.П., Бугіль С.Я. Організація оптової торгівлі на агропромислому ринку України. Ринкова трансформація економіки АПК: монографія: у 4-х ч.; за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. 2002. С. 126-128.
4. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 29.03.2018).
5. Шелудько В., Вірченко В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку деривативів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. № 10(163). С. 81-87. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/163_81-87.pdf (дата звернення: 18.03.2018).
6. Асоціація «Біржові та електронні майданчики». URL: <http://aeaep.com.ua/spysok-birzh/> (дата звернення: 29.03.2018).
7. Резнік Н.П. Міжнародна практика інвестування аграрного сектору. Формування ринкових відносин. 2008. № 12(91). С. 65-67. URL: http://library.cibs.ubs.edu.ua/CGI-BIN/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=PER_PRINT&P21DBN=PER&S21STN=1&S21REF=&S21FMT=fullw_print&C21COM=S&S21CNR=&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%A0%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D1%96%D0%BA,%20%D0%9D.%20%D0%9F

Лещук Ю.А. Организационно-экономические условия деятельности товарных бирж в Украине

Аннотация. Проведенный в статье анализ позволил выявить существенное влияние товарных бирж на развитие товарно-финансового оборота в стране. Определены условия развития организованного рынка зерна на биржах Украины. Доказано, что товарная биржа выступает рыночным механизмом, приводящим в действие систему стандартов, гарантирует качество товара и устанавливает товарные стандарты на различные изделия, сорта, регистрирует марки фирм, допущенных к биржевой торговле. Отмечена необходимость внедрения современных высокотехнологических финансовых инструментов, которые станут залогом эффективного развития биржи и позволят стабильно увеличивать объемы производства на рынке, надежно страховать риски и финансировать предприятия по мере необходимости.

Ключевые слова: товарная биржа, финансовые инструменты, аграрная биржа, аграрный рынок, товарные деривативы.

Lischuk Y.A. Organizational and economic conditions of commodity exchanges in Ukraine

Summary. The analysis carried out in the article allowed to reveal the significant impact of commodity exchanges on the development of commodity-financial turnover in the country. The author defines the conditions for the development of the organized grain market on the stock exchanges of Ukraine. It is proved that the commodity exchange serves as a market mechanism, which enters into operation a system of standards, guarantees the quality of

goods and sets product standards for different products, varieties, registers the brands of firms admitted to stock trading. The author stresses the need to introduce modern high-tech financial instruments, which will be the key to the effective development of the stock exchange and allow stable growth of production in the market, secure insurance of risks, and finance enterprises as necessary.

Keywords: commodity exchange, financial instruments, agrarian exchange, agrarian market, commodity derivatives.

*Лозовська Н.М.,
к.е.н., викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій*

*Ладуб І.А.,
студентка,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено динаміку розвитку молочного виробництва у Вінницькій області. Охарактеризовано потужні молокопереробні підприємства області. Проаналізовано середні ціни на молочну продукцію. Досліджено експортний потенціал молочної галузі. Дослідження проведено на основі останніх статистичних даних.

Ключові слова: молочна галузь, підприємство, виробництво молокопродуктів, експорт молокопродуктів.

Постановка проблеми. Задоволення потреб населення в якісних та безпечних продуктах харчування – одне з найважливіших соціально-економічних завдань сучасності. Молоко і молокопродукти є незамінними в харчуванні людей, що зумовлено їх харчовою цінністю. Молоко і молокопродукти є традиційно основними в харчуванні українців, тому головним завданням молочної промисловості є гарантоване забезпечення населення країни безпечними й якісними молочними продуктами згідно з раціональними нормами споживання. Саме тому розвиток та функціонування молочної галузі є особливо актуальними питаннями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку молочної галузі в різні роки займалися такі вчені, як: Т.Л. Мостенська [8], Н.С. Белінська [1], В.В. Власенко [2] та ін.

Мета статті полягає у вивченні особливостей розвитку молочної галузі у Вінницькій області та формуванні перспектив розвитку молокопереробної галузі в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український ринок молочної продукції є складовою частиною харчової промисловості. Харчова промисловість відіграє величезну роль в економіці будь-якої країни. Молочна промисловість – галузь харчової промисловості, яка об'єднує підприємства з вироблення продукції з молока.

Відповідно до Державної програми розвитку молочної галузі в Україні, уряд в 2018 р. планує істотно збільшити витрати на розвиток галузі тваринництва. Зокрема, державою перебачено фінансову підтримку в сумі 4 млрд. грн. Бюджетні кошти спрямовуються для розвитку галузі тваринництва, стабілізації поголів'я худоби та поліпшення її генетичного потенціалу, стимулювання збільшення виробництва продукції тваринництва [6].

Таблиця 1

Потужні підприємства молочної галузі у Вінницькій області

№ п/п	Повна назва підприємства	Місцезнаходження підприємства	Наявність сертифікатів на відповідність вимогам стандартів	Сфера діяльності підприємств
1	ПрАТ «Літинський молокозавод» [10]	смт. Літин, Вінницька обл.	ДСТУ ISO 9001:2007 дійсний до 22.06.2016 ДСТУ ISO 9001:2009	Виробництво масла, сирів сичужних, сирів плавлених, сухого знежиреного молока
2	Фірма «Люстдорф» у формі ТОВ [11]	м. Іллінці, Вінницька обл.	ДСТУ ISO 22000:2007 ДСТУ ISO 9001:2009	Виробництво молока, молочних напоїв із фруктовими наповнювачами, питного молока для дитячого харчування, масла селянського, вершків, сухого молока, кисломолочної продукції
3	ПАТ «Вінницький молочний завод» «Рошен» [9]	м. Вінниця, вул. Енергетична, 7	ISO 22000 ISO 9001 FSSC-22000	Переробка молока, виробництво масла та сиру
4	ТОВ «Terra Food» філія «Вапнярський сирзавод» [12]	Вінницька обл. Томашпільський р-н, смт. Вапнярка	ДСТУ ISO 9001:2009 ДСТУ ISO 22000:2007	Переробка молока, виробництво та реалізація масла, спрейдів, сумішей та сирів
5	Тулчинська філія ТОВ «Terra Food» [12]	Вінницька обл., Тулчинський р-н, м. Тулчин,	ISO 9001:2008 та ISO 22000:2005.	Виробництво масла і рослинно-вершкових сумішей, сиру, сухої демінералізованої сироватки та казеїну
6	ТОВ «Terra Food» філія «Крижопільський сирзавод» [12]	Вінницька обл. Крижопільський р-н, смт Крижопіль	ДСТУ ISO 9001:2009, ДСТУ ISO 22000:2007	Переробка молока виробництво сиру і сирного продукту

Джерело: згруповано авторами на основі даних підприємства

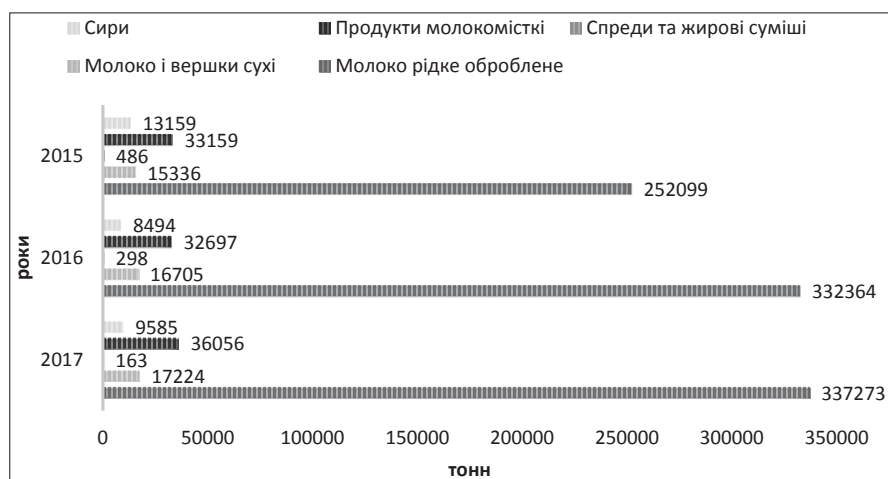


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва молочної продукції у Вінницькій області в 2015-2017 рр., т

Джерело: згруповано авторами [4]

Основним фактором розвитку молочної промисловості в умовах ринкової економіки є забезпечення якості, безпечності та конкурентоспроможності продукції. У процесі виробництва і забезпечення попиту населення вимоги до якісних характеристик молочної продукції постійно підвищуються. Нині у світі великого значення набуває питання здорового способу харчування, тому проблема якості та безпечності продуктів стала ще більш актуальною.

Сьогодні виробництво молока та молокопродуктів є одним із найперспективніших напрямів розвитку аграрного сектору. У середньому одна людина протягом року повинна вжити близько 390 кг молочних виробів [3].

Молоко – унікальний продовольчий продукт. Цінність молока в тому, що до його складу входить понад 100 компонентів: жири, вуглеводи, вітаміни, ферменти, гормони, мінеральні речовини тощо. За складом із ним не може конкурувати жоден із харчових продуктів. Основні компоненти молока майже повністю засвоюються організмом людини.

З молока виробляють різноманітні молокопродукти: сири, масло, кисломолочні вироби, вершки, сметану, молочні консерви і сухі молочні продукти, морозиво тощо.

Частка витрат на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування (це четверте місце після витрат на хлібобулочні, м'ясні, борошняні та макаронні вироби) [3]. Виробництво молока є одним з основних видів діяльності у тваринництві та сільському господарстві у цілому. Молоко є одним із базових продуктів харчування.

Виробництво молочних продуктів у Вінницькій області має доволі широкі перспективи, оскільки лише незначна частка виробленого сільськогосподарськими виробниками молока надходить на переробку. Серед областей України область займає перші місця за обсягом випуску молочної продукції.

За інформацією Головного управління Держпродспоживслужби України на території Вінниччини зареєстровано 44 суб'єкти господарської діяльності, які здійснюють заготовлю, переробку молока та молочної сировини [14].

Серед виробників молокопродуктів є ті, що лідирують на ринку та займають значну частку ринкового сегменту. Потужні підприємства молочної галузі Вінницького регіону наведені в табл. 1.

Динаміка обсягів виробництва молочних продуктів у Вінницькій області в 2015-2017 рр. наведена в табл. 2. та на рис. 1.

У молочної промисловості за аналізований період на 66,46% зменшився випуск спредів і сумішей жирових. Водночас на 12,31% збільшилося виробництво молока і вершків сухих, на 4,21% зменшилася кількість молока рідкого обробленого, на 7,14% зросла величина виготовлених продуктів молоковомісних, кількість виготовлених сирів сичужних та плавлених зменшилася за аналізований період на 3 574 тис. грн., що у відносному вираженні становить 27,16%.

За аналізований період (2015-2017 рр.) зменшилася величина споживання молока і молочних продуктів у Вінницькій області за місяць на одну особу в кг, що наведено на рис. 2. При цьому слід зазначити, що, відповідно до раціональних норм, затверджених МОЗ України, споживання молока і молокопродуктів має становити 380 кг на рік на одну особу.

Таблиця 2
Динаміка виробництва молочних продуктів у Вінницькій області, т

Продукція	Роки		
	2015	2016	2017
Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване, гомогенізоване, топлене, пептизоване)	352099	332364	337273
Молоко і вершки сухі	15336	16705	17224
Масло вершкове	24923	20908	21584
Спреди та суміші жирові	486	298	163
Продукти молоковомісні	33651	32697	36056
Сири сичужні та плавлені	13159	8494	9585

Джерело: згруповано авторами за даними [4]

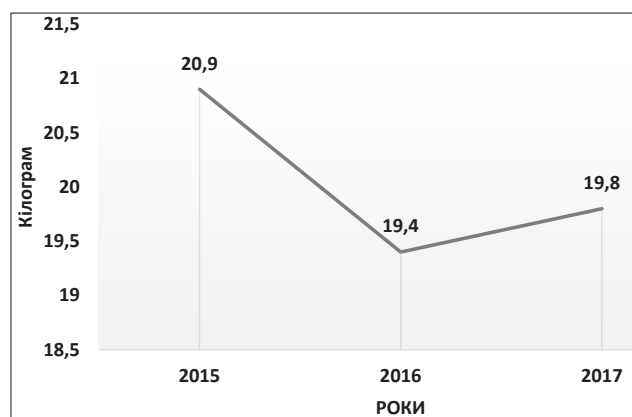


Рис. 2. Споживання молокопродуктів у домогосподарствах, кг

Джерело: згруповано авторами за даними [4]

У Вінницькій області споживання молочної продукції в 2017 р. становило близько 349,8 тис. т, а споживання молока та молочних продуктів на одну особу за рік – 216,7 кг [14].

Низький рівень споживання молокопродуктів залежить від таких чинників, як ціна та якість. Ціни реалізації молокопродуктів наведено в табл. 3.

Таблиця 3
Середні ціни реалізації молочної продукції сільськогосподарськими підприємствами (без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат), грн./т

Продукти	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Молоко рідке оброблене	4299,6	5361,0	7061,5
Молоко сухе знежирене	29367	31601	33987
Масло вершкове	47990	49202	50960
Сири тверді	48397	50926	53595
Кефір неароматизований, без додавання фруктів та ін. наповнювачів	6685	7402	8281
Сметана	17620	18480	21089

Джерело: згруповано авторами на основі даних [4]

У 2017 р. порівняно з 2016 р. середня ціна реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами зросла на 1 700,5 грн./т, а порівняно з 2015 р. ціна зросла на 2 761,9 грн./т. Ціна на сири тверді в 2017 р. порівняно з 2015 р. зросла на 5 198 грн./т, на кефір – на 1 596 грн./т, масло вершкове – на 2 970 грн./т, а сметана – на 3 469 грн./т. Динаміку змін цін на молоко з 2015 р. до 2017 р. наведено на рис. 3 (середні ціни за вказаний період року).

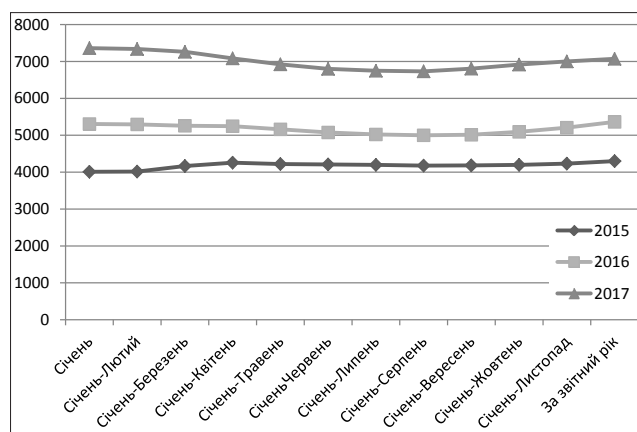


Рис. 3. Середні ціни реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами у Вінницькій області за 2015-2017 рр.

Джерело: згруповано авторами за даними [4]

Вінницька область є одним із потенційних регіонів України, придатних для виробництва екологічної продукції. Експортують свою продукцію за кордон ПАТ «Вінницький молочний завод» «Рошен», ТОВ «Люстдорф», ТОВ «Терра Фуд», ПрАТ «Літинський молокозавод». Загалом молоко з Вінниччини експортують більш ніж до 50-ти країн світу [14].

ПАТ «Вінницький молочний завод» компанії «Рошен» станом на листопад 2017 р. є найбільшим експортером молочної продукції в регіоні [9].

За даними інвестиційного порталу Вінниччини, в області за 2017 р. експорт молока і молочних продуктів збільшено на 18,5%, масла вершкового та інших молочних жирів – на 70,1%, сирів – на 9,4% [6].

Основними проблемами розвитку молочної галузі регіону, на нашу думку, є такі: скорочення поголів'я великої рогатої худоби; занижені закупівельні ціни на молоко, що сприяє зменшенню поголів'я ВРХ; низька питома вага молочної сировини вищого сорту, адже більша частина молока виготовляється у приватних домогосподарствах; фізичне та моральне зношення основних засобів на молокопереробних підприємствах; постійне зростання цін на енергоносії тощо.

Основними завданнями розвитку молочної галузі у Вінницькому регіоні можна назвати такі: збільшення кількості великої рогатої худоби в регіоні; поліпшення продуктивності ВРХ, для цього необхідне керування ланцюгом «екологія → тварини → здоров'я → відтворення → гігієна доїння», що дасть змогу збільшити обсяги виробництва молочних продуктів; зменшення імпорту товарних ресурсів молока та молочних продуктів; оновлення основних засобів на молокопереробних підприємствах; розвиток достатньої інноваційної інфраструктури підприємства; поліпшення взаємодії наукових установ із суб'єктами агробізнесу регіону; достатній рівень державної підтримки молочної галузі; впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності продукції, що дасть змогу знизити собівартість продукції та поліпшити якість продукції; підвищення конкурентоспроможності продукції; поліпшення іміджу підприємства та знищення бар'єрів у торгівлі на міжнародному ринку.

Висновки. Розглядаючи сучасний стан молочної галузі у Вінницькій області, а також здійснивши аналіз виробництва та споживання молочних продуктів, необхідно зазначити, що в області є всі умови для успішного функціонування підприємств молокопереробного комплексу, але для поліпшення функціонування галузі необхідно на державному рівні підтримувати заходи щодо розвитку тваринництва в сільськогосподарських господарствах, створювати умови для збільшення кількості основного поголів'я худоби, збільшувати обсяги виробництва і переробки молока для досягнення продовольчої безпеки країни, проводити науково-технічну політику в галузі здорового і безпечного харчування; створювати конкурентоздатне молочне виробництво; створювати безвідходні виробництва з комплексною переробкою молока; інтегрувати молочну промисловість України в міжнародне співтовариство.

Література:

- Белінська Н.С. Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. 280 с.
- Нові системи управління якістю та безпекою молока сировини / В.В. Власенко та ін. Збірник наукових праць Вінницького нац. аграрного ун-ту. Серія «Сільськогосподарські науки». 2013. Вип. 1(71). С. 126-129.
- Головне управління Держпродспоживслужби у Вінницькій області. URL: www.vingudpss.gov.ua.
- Головне управління статистики у Вінницькій області URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
- Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Інвестиційний портал Вінниччини URL: <http://vininvest.gov.ua/xarchova-promislovist>.
- Інфагро аналіз та дослідження ринку молока. URL: <http://infagro.com.ua>.
- Мостенська Т.Л. Показники стану молочної промисловості. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/8816>.
- Офіційний сайт ПАТ «Вінницький молочний завод» «Рошен». URL: <https://www.roshen.com/by/ru/o-roshen/fabryky-y-zavody/vynnyckyj-molochnyj-zavod>.

10. Офіційний сайт ПрАТ «Літинський молокозавод». URL: http://bilozgar.com.ua/ua/o_nas/.
11. Офіційний сайт ТОВ «Лютсдорф». URL: <http://www.loostdorf.com>.
12. Офіційний сайт ТОВ «Terra Food». URL: <http://terrafood.ua/ru/>.
13. Антоненко Т. Про молоко в Україні і світі... Розмова з директором Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» акад. П.Т. Саблуком. Молочна промисловість. 2009. № 1. С. 11-21.
14. Сільське господарство України у 2017 р. Статистичний довідник. К.: Державна служба статистики України. 379 с.

Лозовская Н.М., Ладуб И.А. Перспективы развития молочной отрасли (на примере Винницкой области)

Аннотация. В статье исследована динамика развития молочного производства в Винницкой области. Охарактеризованы крупные молокоперерабатывающие предприятия области. Проанализированы средние цены

на молочную продукцию. Исследован экспортный потенциал молочной отрасли. Исследование проведено на основе последних статистических данных.

Ключевые слова: молочная отрасль, предприятия, производство молокопродуктов, экспорт молокопродуктов.

Lozovska N.M., Ladub I.A. Prospects for the development of the dairy industry (on the example of Vinnitsa region)

Summary. The article investigates the dynamics of dairy production in Vinnytsia region. The largest dairy enterprises in the region are described. The average prices for dairy products are analyzed. The export potential of the dairy industry is investigated. The research is based on recent statistics.

Keywords: dairy industry, enterprises, dairy production, export of dairy products.

Мардус Н.Ю.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

ВІДПОВІДНІСТЬ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДНИКАМ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ, СИСТЕМАТИЗАЦІЯ І ГРУПУВАННЯ ЇЇ ВЛАСТИВОСТЕЙ

Аногація. Досліджено відповідність принципів забезпечення складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Визначено, що споживча частина системи являє собою об'єкт забезпечення, яким виступає розвиток внутрішнього ринку товарів. Установлено, що серед активних частин системи формуючій частині відповідають загальні принципи побудови систем, тоді як реалізуючій та підтримуючій частинам – принципи процесу забезпечення. Визначено ключові властивості системи, у результаті чого отримано систематизацію та групування властивостей системи й установлено, що поділ властивостей системи забезпечення залежить від того, яка складова частина їх генерує.

Ключові слова: система, властивості, принципи, елементи, зв'язки, забезпечення розвитку, внутрішній ринок товарів.

Постановка проблеми. Під час дослідження будь-якої системи варто врахувати не лише те, що вона є сукупністю елементів, які за певних умов можуть розглядатися як системи, а й наявність між елементами суттєвих зв'язків чи властивостей, які за силою зв'язку перевищують зв'язки між елементами системи та елементами, які не входять у систему [1]. Ці суттєві зв'язки визначають систему, виділяючи її від простої сукупності, і виділяють її з навколишнього середовища у вигляді цілого об'єкта.

Питання формування системи забезпечення внутрішнього ринку товарів полягають у відповідності принципів забезпечення складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Також під час формування системи забезпечення внутрішнього ринку товарів визначають притаманні системі інтегровані властивості, які будують суттєві зв'язки системи. Все це потребує систематизації та групування властивостей системи забезпечення внутрішнього ринку товарів залежно від того, яка складова частина їх генерує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку процесу як системи є предметом дослідження багатьох учених. Так, основи теорії систем та системного аналізу досліджували такі автори, як К. Сорока [1], Н.І. Костецька [2], О.С. Шнипко [3], Н.І. Верхоглядова

[4], В.Д. Могилевський [7], І.М. Дудник [8], Н.М. Фоміцька [10] та ін., у роботах яких під час розгляду змісту формування системи між визначеннями окремих науковців, що вирізняються окремими деталями, можна провести певні паралелі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Доцільність побудови системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку зумовлена тим, що всім соціально-економічним об'єктам та процесам, які в них протікають, притаманна системність. Проте більш глибокого опрацювання потребують питання формування системи забезпечення, які полягають у відповідності принципів забезпечення складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів та систематизації й групування властивостей системи забезпечення залежно від того, яка складова частина їх генерує.

Мета статті полягає у дослідженні й установленні відповідності принципів забезпечення складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів; дослідженні наявності між елементами системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів суттєвих зв'язків для визначення властивостей системи, їх систематизації та групування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як було зазначено у попередніх дослідженнях, принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів являють собою сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку, яка, на нашу думку, повинна бути побудована так: загальні принципи побудови системи; принципи розвитку внутрішнього ринку товарів; принципи процесу забезпечення.

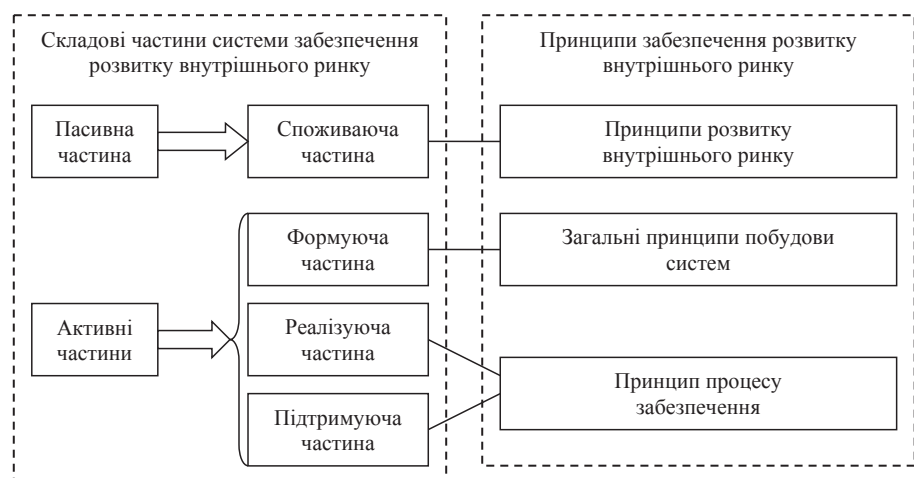


Рис. 1. Відповідність принципів забезпечення складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено автором на основі [2-6]

Принципи забезпечення внутрішнього ринку товарів формують його методичну базу, яка включає сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, методичних підходів, без яких сам процес забезпечення є неможливим. Ці принципи відповідають складовим частинам системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що знайшло своє відображення на рис. 1.

Як видно з рис. 1, споживачій частині системи забезпечення відповідають принципи розвитку внутрішнього ринку. Це пов'язане з тим, що споживча частина системи являє собою об'єкт забезпечення, яким виступає розвиток внутрішнього ринку товарів.

Дотримання цих принципів дасть змогу створити умови для динамічного розвитку внутрішнього ринку товарів та необхідних перетворень у процесі забезпечення розвитку під час побудови системи забезпечення. Так, забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів має здійснюватися з дотриманням певних принципів, розподілених на три групи.

Серед активних частин системи формуючій частині відповідають загальні принципи побудови систем, тоді як реалізуючій та підтримуючій частинам – принципи процесу забезпечення.

Як зазначає у своєму дослідженні В. Спіццандель [1], під час дослідження будь-якої системи варто врахувати не лише те, що вона є сукупністю елементів, які за певних умов можуть розглядатися як системи, а й наявність між елементами суттєвих зв'язків чи властивостей, які за силою зв'язку перевищують зв'язки між елементами системи та елементами, які не входять у систему. Ці суттєві зв'язки визначають систему, відділяючи її від простої сукупності, і виділяють її з навколишнього середовища у вигляді цілого об'єкта. При цьому під суттєвими зв'язками розуміють такі, які закономірно визначають інтегровані властивості системи.

Згідно з тлумачним словником, властивістю виступає певна якість, ознака, характерна для кого-небудь, чого-небудь. У загальнофілософському розумінні властивість – це філософська категорія, яка виражає один із моментів виявлення сутності речі (об'єкта) у відношеннях з іншими речами (об'єктами); те, що характеризує її подібність до інших об'єктів або відмінність від них.

Властивість пов'язана з якістю. Кожен об'єкт має багато властивостей, єдність яких виражає його якість. Для того щоб він набув якоїсь якості, він повинен мати певні властивості. Коли об'єкт утрачає певну якість, він утрачає також і відповідні властивості, які опосередковано виражали його сутність у системі відношень. У властивості об'єкта відображається не тільки його внутрішня сутність, а й системи зв'язків і відношень, в якій цей об'єкт функціонує.

І. Дудник стверджує, що системи володіють певними загальними властивостями й ознаками, які виявляються у будь-яких системах незалежно від їхньої внутрішньої природи, типу, величини, складності, рівня організованості [7]. При цьому потрібно зауважити, що вчені ще не дійшли єдності в питанні визначення загальних властивостей систем. Таке становище зумовлюється, з одного боку, об'єктивними причинами, що виявляються у великій різноманітності систем та їх різноякісності, з іншого – суб'єктивними цілями, які ставлять перед собою дослідники.

З огляду на це, думки щодо основних властивостей систем досить суттєво різняться. Так, К. Сорока відзначає такі властивості, як: цілісність; якісна визначеність; відмежованість відносно середовища; гетерогенність і структурованість; взаємодія частин

системи між собою; взаємодія і зв'язок із навколишнім середовищем; наявність інтегральних характеристик; емерджентність; наявність цілей та їх сукупності, цілеспрямованість [1].

Н. Горелов та Л. Круглов виділяють дещо інші властивості систем: цілісність, ієрархічність, емерджентність, функціональність, синергетичний ефект.

В. Могилевський [7] акцентує увагу на взаємозв'язку середовища і системи, цілісності, суперечливому характері взаємодії, інформаційності, складності, ієрархічності як головних властивостей системи.

І. Дудник [8] стверджує, що до найбільш загальних (ізоморфних) властивостей, які притаманні всім системам, доцільно віднести властивість цілісності (яка, на його думку, є комплексною властивістю, що відображає і взаємозв'язок елементів, і емерджентність системи, і її взаємодію з середовищем, і відмежованість її від середовища, і адаптивність, і стійкість), суперечливий характер взаємодії між елементами та між системою і середовищем, структурність (організованість), функціональність системи, ієрархічність системи, інформаційність системи.

С. Вир виділяє такі властивості системи, як комплексність, вірогідність, здатність до саморегуляції, цілеспрямованість, наявність зворотного зв'язку.

І. Блауберг та Е. Юдін виділяють такі властивості системи: цілісність, наявність двох і більше типів зв'язків, наявність структури, рівнів ієрархії, цілі, процесів самоорганізації, функціонування і розвитку [9].

Н. Фоміцька виокремлює такі властивості, як цілісність, умовність кордонів, емерджентність, гомеостатичність, визначений порядок, взаємозв'язок, взаємодія [10].

Було проаналізовано дослідження різних науковців та визначено ключові властивості системи забезпечення, а саме цілісність, емерджентність, кількісна та якісна визначеність, інформаційність, цілеспрямованість, функціональність, ієрархічність, організованість, структурність, гетерогенність, суперечливий характер взаємодії між видами забезпечення, адаптивність та стійкість.

Ці властивості слід розподілити на дві групи: властивості, що генеруються окремими елементами (складовими частинами) системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, а також загальносистемні властивості, які виникають унаслідок взаємодії між цими елементами.

Властивості, які генеруються об'єктом забезпечення (тобто споживаючою частиною системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів), включають, на нашу думку:

- інформаційність системи – можливість використання інформації про стан об'єкта забезпечення як неодмінної умови та підґрунтя для пошуку засобів і розроблення заходів щодо розвитку внутрішнього ринку;

- якісну та кількісну визначеність – тобто об'єкт забезпечення характеризується такими кількісними та якісними параметрами, внаслідок яких система забезпечення набуває ознак, характерних тільки для даної системи і відсутніх ознак в інших системах.

Властивості, які генеруються суб'єктами забезпечення (формуючою частиною системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів), включають, на нашу думку:

- цілеспрямованість – підпорядкованість системи забезпечення та усіх її елементів (складових частин) певній меті, яка визначається суб'єктами забезпечення;

- функціональність – вияв у системі забезпечення розвитку певних, притаманних лише їй внутрішніх та зовнішніх

функцій, їх оптимальне поєднання задля досягнення поставлених суб'єктами забезпечення цілей;

– ієрархічність – вияв підпорядкованості суб'єктів забезпечення, що перебувають на різних рівнях та виконують різні функції у сфері забезпечення розвитку;

– організованість – упорядкованість зусиль суб'єктів забезпечення, що знаходяться на різних рівнях ієрархії, щодо створення умов для розвитку внутрішнього ринку товарів.

Властивості, які генеруються видовими проявами забезпечення (реалізуючою частиною системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів) включають, на нашу думку:

– гетерогенність – система передбачає здійснення видів забезпечення, завдяки яким відбувається вплив суб'єкта на об'єкт забезпечення, які вирізняються неоднорідністю;

– структурність – передбачає, що система є певним чином організованою сукупністю, зокрема сукупністю різних видів забезпечення, пов'язаних між собою, що має певну структуру;

– суперечливий характер взаємодії між різними видами забезпечення, реалізація кожного з яких потребує залучення ресурсів, що є обмеженими, і водночас здійснення кожного з них не має заважати здійсненню іншого виду забезпечення;

– синергетичність – передбачає, що завдяки поєднанню різних видів забезпечення можуть бути досягнуті результати, що перевищують суму результатів, які можна отримати внаслідок відокремленої їх реалізації.

Властивості, які генеруються внутрішнім середовищем (підтримуючою частиною системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів), включають, на нашу думку:

– адаптивність – здатність пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, що забезпечується саме відповідними умовами внутрішнього середовища;

– стійкість – здатність системи забезпечення підтримувати своє функціонування на належному рівні, незважаючи на внутрішні та зовнішні збурення.

Загальносистемні властивості, які виникають унаслідок саме поєднання окремих частин системи забезпечення, мають включати:

– емерджентність – поява нових якостей, які не властиві жодній з окремо взятих складових частин системи;

– цілісність – передбачає, що система є об'єднанням складових частин, яке по відношенню до навколишнього оточення виступає як одне ціле.

Поділ властивостей системи забезпечення залежно від того, яка складова частина їх генерує, наведений у табл. 1.

Висновки. Забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів має здійснюватися з дотриманням певних принципів, розподілених на три групи: принципи розвитку внутрішнього ринку, загальні принципи побудови систем, принципи процесу забезпечення.

Споживаючій частині системи забезпечення відповідають принципи розвитку внутрішнього ринку, що пов'язане з тим, що вона є об'єктом забезпечення, яким виступає розвиток внутрішнього ринку товарів.

Серед активних частин системи формуючій частині відповідають загальні принципи побудови систем, тоді як реалізуючій та підтримуючій частинам – принципи процесу забезпечення.

Система є сукупністю елементів, які за певних умов можуть розглядатися як системи, а й наявність між елементами суттєвих властивостей.

Встановлено, що властивості доцільно розподілити на дві групи: властивості, що генеруються окремими елементами

(складовими частинами) системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, а також загальносистемні властивості, які виникають унаслідок взаємодії між цими елементами.

У результаті дослідження отримано систематизацію та групування властивостей системи забезпечення, які залежать від того, яка складова частина їх генерує.

Формування системи забезпечення, що відповідає перерахованим вище принципам забезпечення та має вказані властивості, дасть змогу розробити стратегію та створити необхідне підґрунтя для її реалізації, що дасть можливість створити умови для подальшого розвитку внутрішнього ринку товарів.

Таблиця 1

Результати систематизації та групування властивостей системи забезпечення

Група властивостей системи забезпечення	Частина системи, що генерує її властивість	Властивість системи забезпечення
Генеруються окремими частинами системи забезпечення	Споживаючою частиною	Інформаційність Якісна та кількісна визначеність
	Формуючою частиною	Цілеспрямованість Функціональність Ієрархічність Організованість
	Реалізуючою частиною	Гетерогенність Структурність Суперечливий характер взаємодії між видами забезпечення Синергетичність
	Підтримуючою частиною	Адаптивність Стійкість
Загальносистемні властивості	Взаємодія частин системи	Емерджентність Цілісність

Джерело: авторська розробка на основі [1; 7-10]

Література:

1. Сорока К.О. Основи теорії систем і системного аналізу. Х.: ХНАМГ, 2004. 291 с.
2. Костецька Н.І. Систематизація принципів планування діяльності підприємства. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-1. С. 143-147.
3. Шнипко О.С. Економічна безпека багаторівневих систем: регіональний аспект. К.: Генеза, 2006. 288 с.
4. Верхоглядова Н.І., Олініченко І.В. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3.
5. Шуршин В.О. Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України. Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2007. Вип. 12. Ч. 2. С. 376-380.
6. Objectives Principles of Securities Regulation / International Organization of Securities Commissions. 1998. URL: <http://www.iosco.org>.
7. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. М.: Экономика, 1999. 251 с.
8. Дудник І.М. Вступ до загальної теорії систем: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 206 с.
9. Системний підхід в теорії організації. URL: https://studme.com.ua/1566021211172/ekonomika/sistemnyy_podhod_teorii_organizatsii.htm.
10. Фоміцька Н.М. Методология системного підходу та наукових досліджень: опорний конспект лекцій. Х.: Магістр, 2015. 60 с.

Мардус Н.Ю. Соответствие принципов обеспечения составляющим системы обеспечения развития внутреннего рынка товаров, систематизация и группировка ее свойств

Аннотация. Исследовано соответствие принципов обеспечения составным частям системы обеспечения развития внутреннего рынка товаров. Определено, что потребительская часть системы представляет собой объект обеспечения, которым выступает развитие внутреннего рынка товаров. Установлено, что среди активных частей системы формирующей части соответствуют общие принципы построения систем, тогда как реализующим и поддерживающим частям – принципы процесса обеспечения. Определены ключевые свойства системы, в результате чего получена систематизация и группировка свойств системы, и установлено, что разделение свойств системы обеспечения зависит от того, какая составляющая часть их генерирует.

Ключевые слова: система, свойства, принципы, элементы, связи, обеспечение развития, внутренний рынок товаров.

Mardus N.Yu. Correspondence of the principles of ensuring the components of the system ensuring the development of the internal market of goods, the systematization and grouping of its properties

Summary. The question of forming a system for ensuring the internal market of goods is in line with the princi-

ples of ensuring the components of the system for ensuring the development of the internal market of goods. When forming a system for ensuring the internal market of goods, they define the inherent system of integrated properties that build the essential links of the system. The conformity of the principles of ensuring the components of the system for ensuring the development of the internal market of goods is studied. It is determined that the consumer part of the system is an object of support, which supports the development of the domestic market of goods. It has been established that among the active parts of the forming part of the system, the general principles of system building correspond to the general principles, while the implementing and supporting parts are the principles of the assurance process. The researches of different scientists and the key features of the system are analyzed. As a result of the study, the properties of the system of security are grouped into two groups – properties generated by separate elements (component parts) of the system for ensuring the development of the internal market of goods, as well as system-wide properties that arise as a result of the interaction between these elements. As a result of the study systematization and grouping of system properties were obtained. It has been established that the separation of the properties of the system of security depends on which component it generates.

Keywords: system, properties, principles, elements, connections, development support, internal market of goods.

Хитрова О.А.,

к.е.н, старший викладач

кафедри менеджменту і туризму,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Харитонова Ю.Ю.,

студентка,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто такі поняття, як «івент-туризм» та «івент-менеджмент» і взаємозв'язок між ними; наведено класифікацію сучасних івент-заходів і процес підготовки до їх проведення; розглянуто типову організаційну структуру відділу івент-менеджменту компанії. Проаналізовано стан івент-менеджменту в Україні і висвітлено основні проблеми його розвитку. Досліджено стан івент-ринку та івент-менеджменту в Україні на прикладі Чернівецької області. Проаналізовано етапи підготовки до фольклорно-етнографічного фестивалю «Маланка-фест», який щороку проводиться у місті Чернівці. Окреслено перспективи та шляхи подальшого розвитку івент-менеджменту в Україні.

Ключові слова: туризм, івент-менеджмент, управління івент-заходами, ефективність, розвиток, перспективи.

Постановка проблеми. Сьогодні туризм і подорожі вважаються одними з першочергових потреб людини. За даними Всесвітньої туристичної організації, туристична галузь продовжує утримувати передові позиції серед галузей світового господарського комплексу за обсягом експорту товарів і послуг. Туризм є фундаментальною основою економічного розвитку багатьох розвинутих країн світу і країн, що розвиваються.

Особливого значення в умовах безперервного розвитку туристичної галузі набув івент-туризм, або подієвий туризм, основною метою якого є відвідування різноманітних соціально-суспільних подій чи заходів. З огляду на це, виникає необхідність в організації та ефективному управлінні такими заходами. Ці завдання лежать в основі здійснення івент-ме-

неджменту, який набуває дедалі більшого розвитку через своє позиціонування як комерційно значимого явища, яке стимулює підприємницьку комунікацію й активізує цільові групи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних із розвитком та здійсненням івент-менеджменту, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Н.М. Пономарьова, Г.Л. Тульчинский, А.Н. Романцов, П.А. Шагайда, Ю.А. Бичун, Т.Е. Лохина, А.В. Костін, Е.В. Попов, Е. Патрушева, В. Баранчєєв, А. Шон, Б. Перрі, Дж. Там, П. Нортона, Дж. Нева та ін. Однак дані питання недостатньо вивчені, у зв'язку з чим потребують додаткових наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки організація івент-заходів в Україні стає все більш популярною серед великих компаній, необхідно забезпечити ефективність їх проведення для досягнення очікуваного результату. У разі неправильного вибору заходу чи поганої організації можуть виникнути непередбачувані обставини, які, своєю чергою, негативно вплинуть на імідж бренду і неправильно його представлять потенційним споживачам. З огляду на це, необхідно дослідити український івент-ринку та івент-менеджмент, визначити основні етапи підготовки до проведення тієї чи іншої події, проаналізувати основні перешкоди на шляху до ефективного управління визначною подією та розглянути перспективи подальшого розвитку івент-менеджменту в Україні.

Мета статті полягає в аналізі стану і тенденцій розвитку івент-менеджменту в Україні.



Рис. 1. Взаємозв'язок туризму та івент-менеджменту

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі туризм існує в трьох виразах: як галузь, як бізнес й як фізіологічна та психічна потреба людей. Сьогодні туризм – це єдина система, яка є основним підґрунтям розвитку туристичної індустрії, яка робить великий внесок у національну економіку країн, їх соціальний і культурний розвиток. Окрім того, туризм чинить певний політичний вплив на міжнародні відносини [11, с. 51].

Необхідно зауважити, що протягом ХХ ст. відбулося виокремлення такого напрямку, як івент-туризм, в основу якого покладено заплановані події. Оскільки всі заплановані події проводяться з певною метою та є сферою діяльності окремої особи чи громади, виникає необхідність у застосуванні такої категорії, як управління (менеджмент) виконання подій (івенти) [1, с. 32].

У сучасних умовах івент-менеджмент став предметом вивчення та підґрунтям застосування практичних навичок та вмій, що спрямовані на розроблення, виробництво та управління запланованими подіями, змістовними фестивалями, святкуваннями, розважальними заходами, рекреативними подіями, політичними, державними, науковими та театральними подіями. До цього переліку можна також додати події місцеві, окремі ділові чи корпоративні події, а також події приватного характеру, включаючи різного роду вечірки, одруження та соціальні події певних родинних груп. Виходячи із цього, івент-менеджмент – це повний комплекс заходів щодо створення корпоративних та масових подій [5, с. 113].

Оскільки івент-менеджмент є невід’ємним складником туризму, необхідно детальніше розглянути їх взаємозв’язок, який наведений на рис. 1.

З рис. 1 можна зробити висновок, що туризм та івент-менеджмент тісно пов’язані між собою і їх безпосереднє зіткнення відбувається під час організації масових спеціальних заходів, до яких залучається велика кількість учасників для розвитку туристичних дестинацій.

Що стосується України, то ринок івент-послуг почав активно розвиватися з 2005 р. За період свого становлення він суттєво змінився не лише кількісно, а й якісно: підвищилася якість послуг, що надавалися; розширився спектр послуг;

почала застосовуватися гнучка цінова політика компаній; стали доступними ціни більшості з них. Однак слід зауважити, що існують і деякі проблеми, які гальмують розвиток івент-менеджменту та івент-ринку України загалом (рис. 2).



Рис. 2. Проблеми івент-менеджменту в Україні [8]

Отже, на рис. 2 бачимо основні проблеми, які перешкоджають розвитку українського івент-менеджменту і тим самим не дають змоги проводити масові культурні події на високому рівні.

Сьогодні на українському ринку працює понад 500 івент-компаній, кожна з яких проводить близько 30 заходів на рік. Загальний обсяг українського ринку, що використовує івент-менеджмент, становить близько 20 млн. доларів (до кризи – 30 млн. доларів). Ріст конкуренції в активний період фінансової кризи також спровокував українські компанії, що спеціалізуються на організації свят, до певного позиціонування себе на ринку, а саме до росту спеціалізації, чого раніше не спостерігалось. Підвищилася у діяльності профільних підприємств і роль Інтернету, медіа-каналів, таких як блоги, форуми, соціальні мережі і різні Інтернет-співтовариства. Усе це є свідченням того, що організація спеціальних заходів нині є невід’ємним складником управління іміджем, який необхідний не тільки для компаній чи фірм, а й для країни у цілому [3, с. 89].

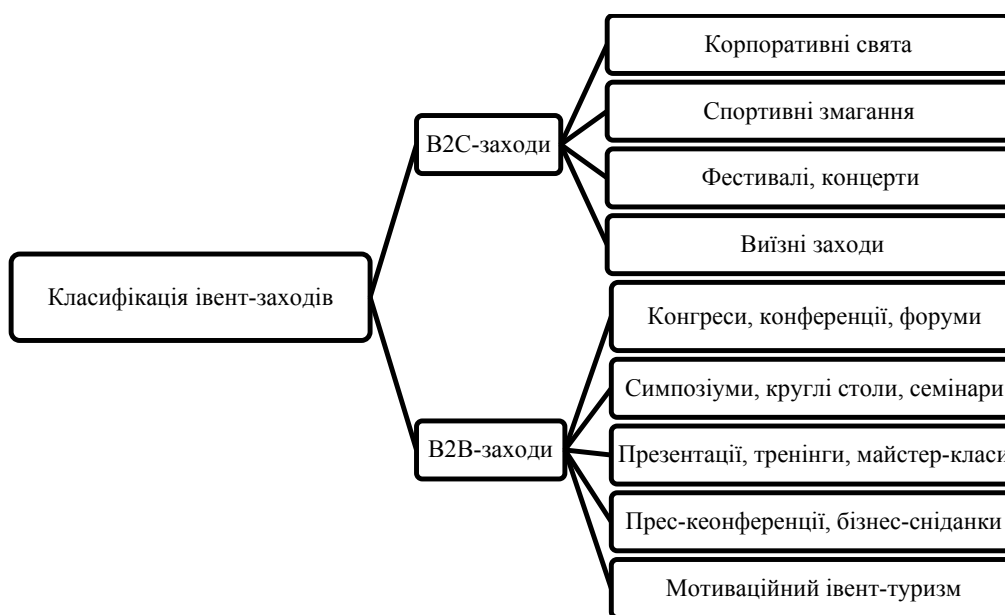


Рис. 3. Класифікація сучасних івент-заходів



Рис. 4. Типова організаційна структура відділу івент-менеджменту компанії [2]

Для детального аналізу івент-менеджменту України необхідно розглянути класифікацію івентів, яка передбачає їх поділ на дві основні категорії: B2C – усі заходи, які розраховані на масову цільову аудиторію (масового споживача) і B2B – заходи, що мають діловий характер (рис. 3).

З рис. 3 бачимо, що існує велика кількість різноманітних івент-заходів, які, відповідно, потребують ретельної підготовки та деталізованого плану щодо їх проведення, тому на допомогу приходить івент-менеджмент.

Процес підготовки до будь-якого івенту включає такі основні етапи:

- 1) розроблення концепції event (теми та ідеї);
- 2) постановка цілей і завдань event;
- 3) координація співробітників і ресурсів на підготовку;
- 4) моніторинг бюджетів і дедлайнів;
- 5) проведення заходу;
- 6) follow-up – аналіз результатів event [9].

Важливим складником удалого проведення того чи іншого заходу є професійна команда, тому розглянемо основних підридників, які задіяні в процесі івент-менеджменту (рис. 4).

На рис. 4 зображена організаційна структура, яка, на нашу думку, є найбільш оптимальною для проведення масштабних заходів. За такою схемою розподілення обов'язків перед кожною ланкою будуть поставлені конкретні завдання, виконання та дотримання яких сприятиме результативному проведенню важливого заходу чи події.

Сьогодні події стали основним елементом розвитку туризму в багатьох містах, регіонах та навіть країнах, у тому числі й Україні. Багато міст нашої країни активно й успішно активізують свій туристичний потенціал за допомогою проведення подієвих заходів. Серед найпопулярніших в Україні event-заходів: «Юморина» в Одесі; Джазовий фестиваль у Коктебелі; «Таврійські ігри» у Новій Каховці; етнофестиваль «Арт Поле», «Печенізьке поле» на Харківщині, Сорочинський ярмарок на Полтавщині; Всеукраїнський фестиваль популярної і рок музики «Тарас Бульба» в м. Дубно; «Чорноморські ігри» на Херсонщині; дні міст України; «Червона рута» (Чернівці); Всеукраїнський молодіжний фестиваль «Перлини сезону»; Міжнародний гуцульський фестиваль; «Київ Музик Фест» (Київ); «Тера Героїка» (Кам'янець-Подільський); «Середньовічний Хотин» (Хотин, Чернівецька область); футбольні ігри української збірної і клубів, Ліга чемпіонів, Кубок УЄФА та ін.; концерти зарубіжних і вітчизняних зірок; сучасне мистецтво в Україні від Pinchukartcentre; міжнародні та всеукраїнські виставки та ін. [7, с. 284].

Останнім часом особливого поширення і популярності в Україні набули фестивалі, тому розглянемо специфіку їх організації та проведення на прикладі Чернівецької області.

Передусім необхідно зазначити, що фестивалі в Чернівцях вражають своєю різноманітністю. Тут проводять музичні, поетичні, кулінарні, спортивні розважальні заходи. Буковинські фестивалі завжди проходять веселе, цікаво, а головне – організовані на високому рівні завдяки продуманому івент-менеджменту.

Найбільш популярними фестивалями Чернівців та області вважаються «Маланка-фест», «Обнова-фест», «Буковинські зустрічі», Meridian Czernowitz, «Середньовічний Хотин» та ін.

На рис. 5 зображено кількість фестивалів, які щороку відбуваються у Чернівцях, та графік їх проведення.

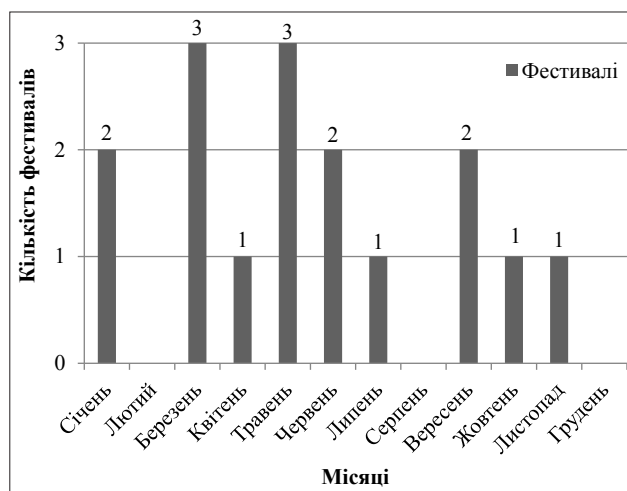


Рис. 5. Кількість фестивалів у Чернівецькій області за місяцями [6]

На рис. 5 видно, що найпопулярнішими місяцями для проведення фестивалів вважаються березень та травень. Саме у цей час є можливість відвідати: регіональний фестиваль молдавської та румунської культури «Мерцішор», міжнародний дитячий фестиваль «Пісенне джерело», міжрегіональний пісенний фестиваль «Пісня буде поміж нас», Буковинський туристичний ярмарок, фестиваль хореографічного мистецтва «Буковинське коло» і «Середньовічний Хотин». Найменш привабливими місяцями для організації та проведення фестивалів є грудень, лютий і серпень.

З огляду на велику кількість фестивалів, які щороку проводяться на території Чернівців та області, розглянемо найбільш відвідувані з них, на думку 100 опитаних чернівчан (рис. 6).

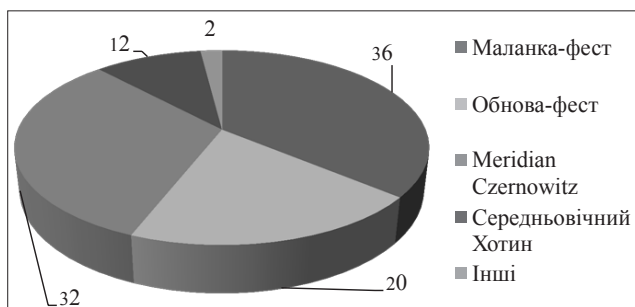


Рис. 6. Найбільш відвідувані фестивалі Чернівецької області, на думку 100 опитаних чернівчан

З діаграми бачимо, що більшість чернівчан віддає перевагу фестивалю «Маланка-фест», на другому місці – фестиваль «Обнова-фест», на третьому – Meridian Czernowitz, четверте місце за результатами опитування посів фестиваль «Середньовічний Хотин». Також, на думку двох зі ста опитаних людей, цікавими для відвідування є фестиваль тюльпанів у Мамаївцях і фестиваль «Червона Рута». Оскільки більшість чернівчан віддала перевагу фестивалю «Маланка-фест», то на його прикладі розглянемо значення та особливості застосування івент-менеджменту.

Отже, для успішного проведення фестивалю «Маланка-фест» необхідним було проходження таких етапів підготовки:

- по-перше, проводився аналіз ринку, тобто засновниця та організатор фестивалю «Маланка-фест» Оксана Лелюк дізнавалася про те, чи проводилися у Чернівцях подібні фестивалі, визначала ключові потреби, які повинен вирішити такого роду захід, а також його унікальність, основну мету і потреби. Крім того, організаторами були прописані всі можливі ризики. У результаті організатори дійшли висновку, що подібний фольклорно-етнографічний фестиваль не є широко поширеним в Україні, більше того, Чернівецька область є багатою на народні традиції, тому до такого івенту можна залучити багатьох учасників з області й навіть з інших областей. Була обгрунтована ціль проведення фестивалю – пропаганда і сприяння відродженню традиційних для Чернівецької області народних свят, пробудження живого інтересу до культурної і духовної спадщини і своєрідного неповторного колориту Буковини;

- по-друге, організаторами була визначена цільова аудиторія даної події. Фестиваль «Маланка-фест» орієнтований переважно на любителів народної творчості і людей, які є небайдужими до традицій своєї країни;

- по-третє, була сформована команда, яка повинна займатися підготовкою до заходу, а також відбувалися перемовини зі спонсорами, серед яких – компанії Villa Krim та DirectAuto, будівельні компанії «Водограй», «Чернівціжитлобуд», сім'ї ресторанів «Гойра груп», приватне підприємство «Техно ойл», а також клініка пластичної хірургії «Пласт арт», компанія «Мультимедіа», медичний центр «Базис Мед» та багато інших;

- по-четверте, для розповсюдження інформації про проведення фестивалю були задіяні інструменти маркетингу, серед яких – реклама на радіо, у мережі Інтернет, буклети, афіші тощо;

- по-п'яте, за підтримки громадської організації «Палітра Буковини», а також за сприяння Чернівецької міської ради і Чернівецької обласної державної адміністрації був складений бюджет проведення фестивалю «Маланка-фест», який став кінцевим пунктом у процесі підготовки до івенту [4].

Таким чином, проаналізувавши усі вищенаведені етапи в процесі планування й організації фольклорно-етнографічного

фестивалю «Маланка-фест», можна стверджувати, що проведення подібних заходів вимагає ґрунтовної підготовки, а саме ефективного менеджменту, тому що всі перераховані етапи є взаємопов'язаними і без професійного управління та контролю така масштабна подія, як фестиваль, приречена на невдачу. На прикладі «Маланка-фест» можна побачити правильність та ефективність застосування івент-менеджменту, який донині допомагає фестивалю утримувати лідируючі позиції щодо відвідуваності у Чернівцях та області.

Розглянувши розвиток івент-менеджменту на прикладі Чернівецької області, робимо висновок, що управління подіями сьогодні є важливим складником розвитку туризму. Проте український івент-менеджмент лише починає активно розвиватися і, на нашу думку, має величезні можливості і перспективи в подальшому.

Висновки. Отже, розглянувши стан українського івент-менеджменту, можна зробити висновок, що він знаходиться у процесі свого активного розвитку. Сьогодні його популярність пояснюється великою кількістю івентів, які проводяться на території України і вимагають ретельної підготовки та організації.

На прикладі Чернівецької області наведено алгоритм дій здійснення івентивного менеджменту в процесі підготовки до проведення фестивалю, а також проаналізовано й обгрунтовано необхідність здійснення ефективного івент-менеджменту для розвитку туристичної галузі і збільшення попиту на відвідуваність івентів. Отже, оцінивши стан івент-менеджменту в Україні, можна зробити висновок, що він знаходиться на стадії свого активного розвитку і з кожним днем стає все більш необхідним під час планування та здійснення масштабних подій. Для подальшого розвитку івент-менеджменту, на нашу думку, необхідно: створити умови для взаємопроникнення сфер відповідальності event та public relations; збільшити обсяг ринку за допомогою розширення спектра послуг, що пропонуються event-агентствами; ретельніше підходити до відбору професійних кадрів, оскільки відбувається збільшення вимог клієнтів до організації заходів, а непрофесіоналізм відбиває бажання клієнтів співпрацювати з тими чи іншими організаціями чи агентствами; сформулювати стандарти якості в галузі надання event-послуг.

Література:

1. Зеленська Л., Романова А. Івент-менеджмент: словник-довідник організатора заходів. К.: НАККІМ, 2015. 84 с.
2. Карлюк О.А., Сингаєвська А.О. Event-менеджмент в туристичній галузі: світовий досвід та перспективи для України. Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі: матеріали дев'ятої міжнародної науково-практичної конференції; за ред. І.В. Саух. Житомир: ЖФ КІБГТ, 2016. С. 39-42.
3. Романцов А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации: учебник. М.: Дашков и Ко, 2011. 116 с.
4. Фестиваль Маланок 2018. URL: <http://malankafest.com.ua/fest8/>.
5. Event-менеджмент: учебник / У. Хальцбаур, Є. Йеттінгер, Б. Кнаузе, Р. Мозер, М. Целлер. М.: Эксмо, 2006. 384 с.
6. Чернівецька обласна державна адміністрація. URL: <http://bukoda.gov.ua/page/festivali-konkursi-svyata-ta-premii>.
7. Шумович А. Великолепные мероприятия. Технологии и практика event management. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. 320 с.
8. Івент-індустрія в Україні: проблеми, перспективи, можливості. URL: <https://www.work.ua/articles/career/1245>.
9. Carter L. Event Planning. Author House, 2007. P. 3.
10. Shone A., Parry B. Successful event management: a practical handbook. Cengage Learning EMEA, 2004. P. 13.
11. Management of Event Operations / J. Tum, P. Norton, J. Nevan Wright. Elsevier Butterworth-Heinemann, 2006. 279 p.

Хитрова О.А., Харитоновна Ю.Ю. Состояние и тенденции развития ивент-менеджмента в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены такие понятия, как «ивент-туризм» и «ивент-менеджмент» и взаимосвязь между ними; приведены классификация современных ивент-событий и процесс подготовки к их проведению; рассмотрена типичная организационная структура отдела ивент-менеджмента компании. Проанализировано состояние ивент-менеджмента в Украине и показаны основные проблемы его развития. Исследовано состояние ивент-рынка и ивент-менеджмента в Украине на примере Черновицкой области. Проанализированы этапы подготовки к фольклорно-этнографическому фестивалю «Маланка-фест», который ежегодно проводится в городе Черновцы. Очерчены перспективы и пути дальнейшего развития ивент-менеджмента в Украине.

Ключевые слова: туризм, ивент-менеджмент, управление ивент-событиями, эффективность, развитие, перспективы.

Khytrova O.A., Kharytonova Y.Y. The state and trends in the development of event management in Ukraine

Summary. This article reveals such concepts as «event tourism» and «event management» and interrelation between them; there is a classification of modern events and a process of preparation for their realization; there is examined a typical organizational structure of company event management. Besides, in this article there is analyzed the state of Ukrainian event management and there are shown the main problems of its development. Also, there is investigated the state of event market and event management of Ukraine on the example of Chernivtsi region. There are analyzed the stages of preparation for the folklore-ethnographic festival «Malanka-fest», which is annually held in the city of Chernivtsi. There are described the prospects and ways of further development of event management in Ukraine.

Keywords: tourism, event management, management of events, efficiency, development, prospects.

*Збарський В.К.,**д.е.н., професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України**Збарська А.В.,**к.е.н., асистент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

МІСЦЕ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті дано оцінку інвестиційного забезпечення формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, економічна ефективність, землезабезпечення, інноваційні технології, матеріально-технічна база.

Постановка проблеми. Необхідною умовою розвитку будь-якої галузі аграрного сектору є цілеспрямована інвестиційна діяльність. При цьому активна економічна діяльність аграрних підприємств певною мірою залежить від обсягів і форм інвестицій, тому що останні формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі, а також визначають конкурентні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Від інтенсивності й результативності інвестиційних процесів залежать успіх перетворень насамперед у сферах економічного, політичного та соціального життя, побудова цивілізованого суспільства. Не розкриваючи всі чинники кризових явищ, які склалися в аграрному секторі України, можна стверджувати, що відсутність дієвого механізму інвестування матеріально-технічної бази спричинила руйнівні процеси в економіці аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Успішна інвестиційна діяльність аграрних товаровиробників значною мірою залежить від їх матеріально-технічного забезпечення. Питання реформування матеріально-технічної бази на національному, регіональному та господарському рівнях, економічної ефективності використання її елементів, визначення нормативної потреби основних засобів на виробництво сільськогосподарської продукції, коригування вартісних параметрів нормативної потреби в основних виробничих засобах значною мірою опрацьовано В. Більським, О. Захарчуком, М. Геруном, М. Могиловою, Г. Підлісецьким, Я. Білоусько, М. Михайловим, П. Саблуком, М. Кисілем, П. Стецюком та О.В. Вишневецькою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність чи нестача інформації про інвестиційну діяльність зумовлює недостовірність висновків, а також призводить до прийняття неефективних інвестиційних рішень та вилучення інвестиційних капіталів іноземними інвесторами. Проведення ефективної державної регіональної інвестиційної політики в умовах економічного середовища, яке зазнає динамічних змін, неможливе без розроблення інформаційно-аналітичної системи, що дає змогу оперативного відстежувати ситуацію, яка змінюється у часі і просторі.

Головна мета інвестиційної політики у цьому напрямі – зупинити спад виробництва, а також забезпечити виготовлення конкурентоспроможної вітчизняної сільськогосподарської продукції за рахунок активізації залучення інвестицій [2].

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів особливого значення набуває встановлення черговості у вирішенні перелічених проблем. Інакше кажучи, має здійснюватися ранжування останніх і визначення шкали їх переваг у часі й просторі, тобто мають розставлятися економічні й інвестиційні пріоритети.

Розглядаючи регіон як цілісну систему, можна побачити, що стан цієї системи перебуває в залежності від численних факторів, роль яких змінюється, впливає на ритм і результативність відтворювального процесу. Кількісний вимір багатьох економічних явищ ускладнюється інфляційними процесами, багатовимірністю показників, які характеризують інвестиційну діяльність.

Оцінку інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, регіону, об'єднань і загалом по державі щодо формування матеріально-технічної бази здійснюють за даними статистичної звітності. При цьому застосовуються методи, підходи і показники макроекономічних оцінок, які, як правило, мають експертний характер. Якщо методи проектного аналізу для мікрорівня достатньо глибоко опрацьовані й поширені у світі, то методи макроекономічних оцінок використовуються незначною кількістю дослідників-експертів і, як правило, рідко висвітлюються у літературних джерелах.

Проте інвестиційна діяльність як складне економічне явище вимагає комплексних оцінок. На нашу думку, досліджуючи методичні підходи до оцінки інвестиційних процесів щодо формування матеріально-технічної бази, не слід обмежуватися лише аналізом реалізації інвестицій та оцінкою ефективності інвестиційних проектів. Тут необхідно забезпечити комплексний підхід до оцінки всіх аспектів інвестиційної діяльності: аналізу масштабів, напрямів і пріоритетів інвестиційної діяльності; визначення ефективності інвестицій; оцінки інвестиційного клімату, умов інвестиційної діяльності та інвестиційної привабливості; оцінки джерел фінансування інвестицій. Зазначені аспекти оцінок аналізуються на всіх рівнях, однак зміст, підходи, методи і показники аналізу здебільшого відрізняються. Винятком є наскрізні показники динаміки, структури і ефективності інвестицій.

Аналіз масштабів, напрямів, структури і пріоритетів інвестиційної діяльності здійснюється традиційними статистико-економічними методами. Якщо масштаб інвестицій характеризують показники їх загального обсягу, то рівень інвестування відбивається у показниках обсягу інвестицій, що припадає на 1 га сільськогосподарських угідь, на одне підприємство, на одного працівника тощо (табл. 1). Обсяги інвестицій у фактичних цінах відповідних років характеризують масштаб інвестиційної діяльності, а динаміка показника у порівняльних цінах – зміни цього масштабу. Аналіз структури інвестицій

та структурних зрушень свідчить відповідно про поточні пріоритети та їх зміну в часі. Зміст аналізу показників обсягу і структури інвестицій на різних рівнях мало відрізняється.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріально-технічна база аграрного підприємства – це сукупність засобів і предметів праці, які використовуються у сільськогосподарському виробництві. Дослідження показали, що в умовах ринкової економіки для розширеного відтворення на підприємствах необхідно постійно залучати додаткові інвестиції, без яких не можуть відтворюватися у зростаючих розмірах фактори і фонди відтворення. Інвестиції здійснюються усі суб'єкти господарювання, держава, приватні підприємці.

За твердженням Г.М. Підлісецького, «на сучасному етапі розвитку суспільства сільськогосподарське виробництво не може ефективно працювати без розвинутої матеріально-технічної бази, спроможної забезпечити відповідний технологічний рівень. За будь-якої форми власності важливим фактором раціонального господарювання, відносин власності, приватизації майна є визначення відповідної вартості засобів виробництва. Вартість засобів виробництва, яка не відповідає сучасному рівню цін, зумовлює зниження ціни виробництва, хибну уяву про прибутковість, ускладнює процеси відтворення матеріально-технічної бази» [6, с. 5].

Успішна інвестиційна діяльність аграрних товаровиробників значною мірою залежить від їх ресурсного забезпечення. Склад матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподар-

ських підприємствах Черкащини за період 2005-2016 рр. наведено в табл. 2.

Специфіка сільськогосподарського виробництва, зокрема функціонування його основного капіталу, визначає необхідність створення відповідної системи економічного сприяння. Вплив умов ринкових трансформацій на інвестиційну діяльність виявляється у децентралізації джерел інвестування за нестачі або відсутності внутрішніх інвестиційних ресурсів. Тому одним із пріоритетних завдань розвитку сільськогосподарських підприємств виступає відновлення і відтворення основного капіталу, що зумовлює необхідність і доцільність удосконалення законодавчо-нормативних актів, фінансово-кредитного механізму, цінової політики тощо.

В умовах конкурентної ринкової економіки дещо нижча прибутковість у таких регіонах, як Черкаська область, компенсується вартістю абсолютно обмеженого ресурсу – землі.

Така залежність між ризиком, витратами та вартістю землі має враховуватися під час прийняття інвестиційних рішень та здійснення аграрної політики. Це особливо актуально для Черкаської області, яка має високий рівень землезабезпечення. Інвестиційна привабливість регіону завжди формується під впливом політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності в регіоні.

Аграрне виробництво характеризується відносно високою невизначеністю та мінливістю і, таким чином, високим рівнем ризику. Причини цього полягають у тому, що рослинни-

Таблиця 1

Рівень інвестування аграрних формувань Черкаської області

Показник	Рік				2016 у % до 2010
	2010	2012	2014	2016	
Капітальні інвестиції, всього, млн. грн.*	700,9	1034,9	1149,8	2685,3	383,1
Частка у структурі капітальних інвестицій регіону, %	24,8	27,4	35,2	41,3	+16,5
Капітальні інвестиції на:					
– одне аграрне формування (включаючи фермерські господарства), тис. грн.	383,6	557,6	597,3	1462,5	381,3
– 1 га с.-г. угідь, тис. грн	703,8	1039,2	1166,5	2718,2	386,2
– одного зайнятого в с.-г., тис. грн.*	4436	6672,5	8212,9	18245,9	411,3
– 1 грн. валової продукції, грн.	0,08	0,11	0,10	0,24	300,0

*Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послугами

Таблиця 2

Склад матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Черкащини, 2005-2016 рр.

Показник	Рік						2016 у % до 2005
	2005	2008	2010	2012	2014	2016	
Площа с.-г. угідь, тис. га	995,9	995,7	995,2	995,9	985,8	987,8	99,2
Капітальні інвестиції, млн. грн.	377,3	1133,1	872,2	1034,9	1148,3	2685,3	711,7
те ж у відсотках до підсумку	18,4	22,1	24,8	27,4	35,2	41,3	+22,9
Зайнято населення в с.-г., лісовому та рибному господарстві, тис. осіб	171,6	162,9	141,7	155,1	140,0	147,2	87,8
те ж у відсотках до підсумку	29,6	27,9	25,1	27,6	26,7	28,4	-1,2
Наявність техніки на кінець року, од.:							
Трактори, всього, у т. ч. на 1000 га ріллі	10159 11	8436 9	7224 8	7545 8	6980 7	6954 7	68,5 63,6
Зернозбиральні комбайни, всього, у т. ч на 1000 га зернових	1957 4	1579 4	1335 3	1432 5	1216 5	1200 4	61,3 100
Бурякозбиральні комбайни, всього, у т. ч. на 1000 га посіву буряків	550 15	324 13	262 7	254 8	197 12	139 11	25,3 73,3
Енергозабезпечення (енергетичні потужності на 100 га посівної площі, кВт)	235	197	190	203	184	195	83,0

Джерело: власні розрахунки на підставі даних Головного управління статистики у Черкаській області

Таблиця 3

Основні показники інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств України за 2012-2016 рр.

Показники	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. у % до 2012 р.
Чистий прибуток, млрд. грн.	26,7	14,9	21,4	101,9	89,3	334,4
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах, млрд. грн.)	19,1	18,6	18,4	29,3	49,7	у 2,6 р.
Питома вага с.-г. інвестицій до загальної кількості інвестицій, %	6,5	7,0	8,3	10,7	13,9	у 2,1 р.
Припадає прибутку на 1 грн. інвестицій в основний капітал, грн.	1,40	0,80	1,16	3,48	1,80	128,6
Частка підприємств, які одержали збиток, у загальній кількості сільськогосподарських підприємств, %	21,4	19,7	15,3	11,1	11,7	54,7
Частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	18,6	18,5	17,3	19,5	19,5	104,8
Рентабельність операційної діяльності, %	22,8	11,7	21,4	43,0	32,7	+9,9

Джерело: розраховано за даними статистичних збірників «Статистичний щорічник України» за відповідні роки

цтво і тваринництво являють собою взаємопов'язані системи певних біологічних процесів. Високий рівень ризику підвищує витрати господарств. Проте географічно ці витрати розподіляються не рівномірно: у менш сприятливих для ведення сільського господарства регіонах ці витрати вищі, а отже, менші прибутки.

Розглянемо перелік наявних потенційно можливих джерел фінансування матеріально-технічної бази аграрних підприємств: внутрішні джерела фінансування; державний бюджет; власні кошти підприємств; фонди міністерств; комерційні кредити банків; інвестиційні венчурні фонди; зовнішні джерела фінансування; міжнародні організації; двосторонні угоди; міжнародні фінансові установи тощо (табл. 2) [7].

Для сільськогосподарських підприємств, які реалізують інвестиційні проекти за рахунок залучених коштів (позик банку), існують труднощі надання гарантій для таких позик. Для цього необхідне поліпшення координації фінансування матеріально-технічної бази і координації коштів різних джерел самофінансування. Розроблення і практична апробація механізмів координації, створення і застосування економічних стимулів і способів (фінансових схем) консолідації коштів різних джерел фінансування проектів і заходів – нагальна потреба для сільського господарства [4]. Основні показники інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств України за останні п'ять років наведено в табл. 3.

У цьому разі інвестиційні фонди могли б виступати як фінансові посередники, які сприятимуть підготовці, просуванню і здійсненню проектів щодо забезпечення сільського господарства регіону різноманітною сільськогосподарською технікою.

Дослідження показало, що дотації являють собою пряме субсидування і можуть використовуватися для фінансування частини проекту. За правильного планування це заохочує одержувачів до витрат власних ресурсів, а сторони, що беруть участь у фінансуванні, – до спільного освоєння проекту. Дотації можуть бути ефективними в проектах, які мають обмежені можливості в тому, що стосується відшкодування витрат.

Внутрішні і зовнішні позики є найбільш важливим інструментом фінансування капіталовкладень в аграрне виробництво як додаток до бюджетного фінансування. Пільгове фінансування здійснюється на більш сприятливих умовах порівняно з комерційним джерелом. Пільговий характер фінансування забезпечується різними способами: зменшення відсоткової ставки, поєднання дотацій із позиками, надання більш тривалого пільгового періоду, продовження періоду виплати. Але

цей механізм може застосовуватися виключно для державних підприємств [3].

За рівнем забезпеченості сільського господарства матеріально-технічними ресурсами, інвестиційною підтримкою сільське господарство України відстає від країн колишнього СРСР. Кількість та якість основних виробничих засобів не відповідають технологічній потребі. У середньому по Україні на 1 га сільськогосподарських угідь припадає у п'ять-сім разів менше основних засобів, ніж у сільськогосподарських підприємствах зі сформованою матеріально-технічною базою. Інвестиційну підтримку розвитку сільського господарства в різних країнах світу за 2015 р. наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Інвестиційна підтримка розвитку сільського господарства у різних країнах світу, 2015 р.

Показники	Польща	Білорусь	Росія	Казахстан	Україна
Інвестиції, спрямовані в сільське господарство, млрд. дол. США	1,4	1,3	4,9	0,75	1,3
Площа сільськогосподарських угідь, млн. га	18,3	8,8	190,8	90,3	36,4
Інвестиції на 1 га с/г угідь, дол. США	77	148	26	8	36
Площа ріллі, млн. га	13,9	5,5	76,7	24,4	31,1
Інвестиції на 1 га, дол. США	101	236	64	31	42

Джерело: розраховано за даними Мінагропрому України

Досвід розвитку матеріально-технічної бази польського аграрного сектора економіки демонструє постійне зростання. У цілому соціально-економічний розвиток країни поліпшився, оскільки споживання населенням продуктів харчування та їх якість суттєво зросли. У цей же час Польща також стала великим експортером продовольства в ЄС та світі. Безумовно, вирішальну роль відіграла успішна реформаторська політика держави щодо фінансового забезпечення польських фермерських господарств новітніми високопродуктивними сільськогосподарськими машинами та обладнанням для розширеного виробництва.

Особливо низький рівень фондооснащеності в малих та середніх господарствах із площею посівів до 250 га, які становлять понад 2/3 їх загальної кількості. Результативність

сільського господарства визначається наявністю, станом та структурною комплексністю всіх факторів виробництва: земельних і трудових ресурсів, основних і оборотних засобів. Від рівня капіталозабезпеченості аграрного виробництва залежать його ефективність, конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, продуктивність праці в галузі.

Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від ролі і місця цієї галузі в системі агропромислового комплексу та в національній економіці, насамперед це стосується характеру економічних відносин між сільським господарством та іншими сферами економіки. Інвестиційну діяльність й інвестиційний клімат слід розглядати як багатогранні і багатофакторні явища, які потребують комплексних оцінок (табл. 5).

Таблиця 5

Питома вага сільського господарства у валовій доданій вартості та капітальних інвестиціях національної економіки України в 2010-2016 рр.

Рік	Питома вага сільського господарства в національній економіці, %		Співвідношення частки сільського господарства у валовій доданій вартості до частки в капітальних інвестиціях
	у валовій доданій вартості	у капітальних інвестиціях	
2010	8,4	6,1	1,37
2011	8,8	6,6	1,44
2012	8,6	6,6	1,36
2013	8,7	7,1	1,39
2014	11,7	8,6	1,38
2015	14,2	10,7	1,33
2016	13,7	13,8	0,99

Джерело: Державна служба статистики України

Нормативно-правове регулювання сфери інновацій та інвестицій здійснюють закони України: «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991; «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001; «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999; «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002; «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991; постанови Кабінету Міністрів України; «Про Державне агентство з інвестицій та розвитку» від 17.05.2010 № 356; «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 рр.» від 12.03.2012 № 294; наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація» від 01.10.2008 № 361 та ін.

У наведених нормативних актах закріплено основні положення державної політики у сфері інноваційної діяльності, поняття, якими керуються суб'єкти цієї діяльності та відповідні органи, що реалізують інноваційно-інвестиційну політику, а також безпосередньо встановлено компетенцію органів державного управління інноваційною діяльністю. Однак у цих документах немає комплексного визначення загальних напрямів державної політики в інноваційній сфері, правового механізму здійснення суб'єктами інноваційної діяльності та не впорядковано законодавче і правове підґрунтя реалізації державної

політики інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктами інноваційної діяльності та суб'єктами владних повноважень.

Висновки. Успішна інвестиційна діяльність можлива за умови створення сприятливого інвестиційного клімату, тобто середовища, в якому проходять інвестиційні процеси. Вона формується під впливом політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності в регіоні й ступінь ризику інвестування. Параметрами оцінки інвестиційного клімату в країні, регіоні, галузі та підприємстві виступають кількісні та якісні характеристики їх стану та розвитку. В умовах реформування відносин власності і форм господарювання виникає гостра необхідність дослідження інвестиційного клімату функціонування сільськогосподарських підприємств з урахуванням регіональних особливостей.

Одним із пріоритетних завдань розвитку сільськогосподарських підприємств виступає відновлення і відтворення основного капіталу, що зумовлює необхідність і доцільність удосконалення законодавчо-нормативних актів, фінансово-кредитного механізму, цінової політики тощо.

Нарощування капіталозабезпеченості аграрного виробництва відповідно до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі з урахуванням багатоукладності на селі є важливим стратегічним завданням.

У сучасних умовах регіону вирішальним фактором у підвищенні прибутковості й рентабельності сільськогосподарських підприємств виступає не рівень концентрації капіталу та приросту інвестицій, а їх якісна структура, підвищення ефективності їх використання, спрямування коштів на впровадження інноваційної моделі розвитку, застосування новітніх технологій, техніки, прогресивних форм організації праці та системи менеджменту.

Література:

1. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу / П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, П.А. Стецюк, Г.М. Підлісецький та ін. К.: ІАЕ, 1997. 296 с.
2. Гайдуцький А.П. Методологічні та методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору. Вісник аграрної науки. 2002. № 7. С. 73-75.
3. Інвестиційний клімат: теорія і практика / М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис; УАДУ при Президентові України. Львівський філіал. Л.: ЛФ УАДУ, 2001. 166 с.
4. Михайленко О.П. Інвестування і реформування форм власності. Х.: Основа, 2000. 250 с.
5. Шпак М.В. Стратегія інвестиційної діяльності та пріоритетні сфери, зони та об'єкти іноземного інвестування в Україні. Вісник аграрної науки. 2001. № 4. С. 67-70.
6. Основні виробничі фонди сільського господарства: ефективність, оновлення, оцінка / Г.М. Підлісецький, П.М. Гарасим, М.І. Герун та ін.; за ред. Г.М. Підлісецького. К.: Урожай, 1995. 192 с.
7. Могилова М.М. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, оцінка, відтворення: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. 404 с.
8. Збарська А.В., Алексеева Ю.Ю. Матеріально-технічне забезпечення сільських домогосподарств. Економіка АПК. 2017. № 12. С. 52-57.
9. Харченко В.В., Харченко Г.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: Компрінт, 2015. 268 с.
10. Харченко В.В., Харченко Г.А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4888>.

Збарский В.К., Збарская А.В. Место инвестиций в развитии материально-технической базы аграрных предприятий

Аннотация. В статье дана оценка инвестиционного обеспечения формирования материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий Украины.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, эффективность, землеобеспечение, инвестиционные технологии, материально-техническая база.

Zbarsky V.K., Zbarska A.V. Place of investment in the development of material and technical bases of agricultural enterprises

Summary. The article gives an assessment of the investment support for the formation of material and technical base of agricultural enterprises in Ukraine.

Keywords: investment activity, economic efficiency, land provision, innovative technologies, material and technical base.

*Окландер Т.О.,**д.е.н., професор,**завідувач кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва і архітектури**Осетян О.М.,**асистент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва і архітектури**Мартинюк Д.Ю.,**магістр,**Одеська державна академія будівництва і архітектури*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ МАРКЕТИНГУ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті розглянуто специфіку виробництва та функціонування будівельного підприємства. Проаналізовано маркетингові функції на будівельному підприємстві. Визначено інформацію, яка потрібна для розроблення плану маркетингу. Запропоновано етапи побудови плану маркетингу на будівельному підприємстві. Виділено чинники маркетингового планування та моделі поведінки споживачів на ринку нерухомості.

Ключові слова: будівельна галузь, концепція маркетингу, план маркетингу, маркетингові функції, ефективність маркетингової діяльності.

Постановка проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни. Вона є індикатором якості життя суспільства та соціально-економічного розвитку. Крім того, будівельний сектор національної економіки сприяє активізації роботи реального сектора, оскільки стимулює роботу металургійних, машинобудівних заводів, агропромислового сектора, транспорту країни, легкої промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість українських та закордонних учених приділяє увагу дослідженню питань розвитку маркетингової діяльності в будівельній галузі. Загальні поняття маркетингу будівельних підприємств та напрямів здійснення маркетингових досліджень висвітлено, зокрема, у роботах О. Біловодської, М. Окландера, І. Педько, О. Яшкіної [1-10]. Діяльність операторів будівельного кластеру детально досліджена в роботах В.Г. Кузнецова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За значної проробленості питань ефективної організації маркетингової діяльності на підприємствах у роботах фахівців недостатньо досліджено специфіку такої діяльності на підприємствах будівельної галузі та її вплив на підвищення ефективності їх роботи.

Мета статті полягає у розробленні рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування підприємств будівельної галузі за рахунок використання концепції маркетингу, розробленні алгоритму побудови плану маркетингу, розгляди специфіки функцій будівельного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація маркетингу на будівельному підприємстві має низку особливостей, що визначаються специфікою діяльності такого роду підприємств. Будівельне підприємство, яке за своєю суттю

є виробничою організацією, має кінцевим результатом завершене будівництво об'єкту. Фактично товаром будівельної організації, запропонованим покупцеві у такому разі виступає певний комплекс виробничих послуг, тобто будівельно-монтажних робіт. Отже, будівельна організація поєднує у собі одночасно характерні риси промислового підприємства та підприємства сфери обслуговування. Наслідком цього є пограничний характер маркетингу, що викликає необхідність комплексного підходу до його організації і надає йому специфічні риси, характерні як для виробничих, так і для сервісних підприємств.

Будівельна галузь є одним із найважливіших елементів національної економічної системи. Від її розвитку залежать соціально-економічне становище держави, забезпечення населення необхідним житлом та розширене відтворення основного капіталу підприємств.

Нині в Україні будівельна продукція як об'єкт маркетингу є недостатньо дослідженою, але разом із тим вона продається, купується, здається в оренду, а отже, потребує відповідних маркетингових зусиль. Тому доцільним є застосування системи ефективного маркетингу в будівельній галузі – комплексу дій зі створення чи підвищення привабливості об'єктів із погляду наявних потреб інвесторів, орендарів, покупців або інших цільових груп, які можуть використовувати дані об'єкти виходячи із цілей та завдань власної господарської діяльності.

Комерційна пропозиція має відображати реальні можливості будівельної організації і при цьому бути максимальною акцентованою на ті переваги, які отримує замовник, зробивши вибір на користь даної підрядної організації. Під час організації маркетингової діяльності будівельного підприємства необхідно врахувати низку особливостей, а саме:

– робота багатьох підприємств будівельної індустрії носить тимчасовий і сезонний характер;

– функціонування будівельних організацій відрізняє висока мобільність і оперативна дислокація згідно з отриманим портфелем замовлень;

– суворя послідовність технологічних процесів капітального будівництва та оздоблювальних робіт передбачає досить широкий діапазон послуг починаючи з монолітних робіт, будівельно-монтажних робіт, оздоблювальних робіт, дизайну і закінчуючи електропостачанням, телефонізацією, проведенням Інтернету, дизайном благоустрою, охоронними системами;

– на терміни й якість будівельного процесу значною мірою впливають кліматичні умови, що, безумовно, збільшує про-

блемність виконання прогностичних оцінок про завершення робіт та строків здачі-приймання готових об'єктів;

– на результати будівництва також впливають природні фактори, у тому числі рельєф місцевості, будова ґрунту, наявність і територіальна віддаленість джерел сировини: піску, будівельної цегли та інших важливих компонентів;

– на результати будівельних робіт у рамках отриманих замовлень негативно впливають нерівномірність розподілу будівельно-монтажних робіт, нестача обігових коштів, нестабільність платоспроможності замовників та недосконалість системи державного регулювання;

– наявність суб'єктивного фактору під час вибору замовником підрядної будівельної організації, коли визначальними є рівень особистих стосунків керівників підприємств, попередній досвід спільної роботи, рекомендації спільних знайомих, матеріальна зацікавленість осіб, уповноважених приймати рішення про вибір підрядника;

– високий ступінь фінансових та іміджевих ризиків під час виконання будівельних робіт на об'єкті, кошторисна вартість якого порівняна з річним оборотом підприємства;

– низька мобільність будівельної організації; яскраво виражений колективний характер роботи;

– необхідність диференційованого, максимально коректного підходу до підприємств-конкурентів;

– у сучасних будівельних процесах в умовах ринку різко зростають сукупні витрати на організацію транзакцій. За даними сучасних аналітиків, найбільша частка витрат припадає на управління й організацію системи товароруку, і зокрема на транспортну логістику, в межах 20% від загального обсягу витрат.

Для одержання найбільш достовірних даних щодо діяльності будівельного підприємства необхідно: під час збору вихідної інформації для подальшого аналізу користуватися максимально можливою кількістю не пов'язаних між собою джерел; мати на увазі, що офіційні статистичні дані по будівельному сектору, як правило, мають тенденцію:

а) у бюджетній сфері – до завищення;

б) у комерційній сфері – до зниження.

Для досягнення оперативності у зборі інформації й якості підготовки комерційної пропозиції збір інформації про потенційні будівельні об'єкти доцільно здійснювати на максимально ранніх стадіях реалізації проектів. Такими є винесення рішення і вихід розпорядження про проектування і будівництво об'єкта нерухомості. Це дає змогу:

– завчасно оцінити можливості і доцільність участі підрядної будівельної організації в реалізації проекту;

– здійснити особистий контакт із замовником або його представником для отримання докладної інформації про вимоги до технології, організації, якості й термінів виконання робіт, обсяг та умови фінансування;

– на підставі наявної проектної документації виділити коло проблем у плані організації і технології виконання будівельних робіт і запропонувати замовнику економічно обґрунтовані шляхи їх вирішення аж до внесення змін в архітектурно-планувальне завдання і навіть у готову проектну документацію;

– на стадії проектування підготувати, обґрунтувати і внести пропозиції щодо використання у процесі будівництва своїх технологій і матеріалів, що в разі їх прийняття гарантує отримання будівельного підряду.

Передові технології системи маркетингу та логістики в будівельній індустрії розвиваються вкрай повільно порів-

няно з іншими секторами економіки. Це викликано складністю і різноманіттям комерційних зв'язків між замовниками, генпідрядниками, субпідрядниками, логістичними провайдерми, проектувальниками, інвесторами. Всі ці чинники ускладнюють і маркетингову діяльність у будівництві.

Основою маркетингової діяльності є розроблення плану маркетингу, тому, враховуючи специфіку функціонування будівельних підприємств, можна запропонувати такі його етапи:

1. Аналіз ринкової ситуації, виявлення споживачів та специфіки попиту на даному цільовому сегменті.

2. Аналіз пропозицій підприємства, встановлення можливостей постачальників.

3. Визначення цілей маркетингу будівельного підприємства.

4. Визначення стратегії маркетингу.

5. Розроблення робочої програми.

6. Планування бюджету, прибутків і збитків.

7. Планування якості будівельної продукції.

8. Контроль реалізації плану маркетингу.

На першому етапі аналізується ситуація на ринку, особливо щодо активності замовників і підрядників:

а) аналізуються всі сегменти будівельного ринку й основні цільові ринки для будівельного підприємства, дається загальна характеристика замовників, чинники і стан їх платоспроможності;

б) проводиться аналіз товарів, послуг, робіт, що пропонуються на будівельному ринку, обсяги будівельно-монтажних робіт на об'єктах конкурентів;

в) аналізується поведінка конкурентів щодо комунікативної діяльності та ціни на їхню будівельну продукцію;

г) проводиться аналіз каналів реалізації продукції, робіт та надаваних послуг, способів стимулювання замовників і посередників (субпідрядних будівельних підприємств);

д) аналізуються чинники макро- та мікроринкового середовища.

Особливу увагу під час складання плану маркетингу будівельного підприємства звертають на економічні, юридичні й соціально-культурні чинники.

До складу економічних чинників належить інформація про відсоткові ставки за кредит, податкове навантаження (тобто сума податкових платежів відносно виручки), мінімальний розмір оплати праці, діючі тарифи.

До складу юридичних чинників належить інформація про закони, що регулюють діяльність замовників і вартість будівельних підприємств, у сфері охорони навколишнього середовища, такі, що регулюють приватизацію.

До складу соціально-культурних чинників належить інформація про демографічні зміни, рівень урбанізації, зміну життєвих умов, освітнього рівня, рівня доходів після сплати всіх податків.

На другому етапі розроблення плану маркетингу оцінюють положення будівельного підприємства на ринку, виявляють його сильні й слабкі сторони, можливості підприємства і небезпеки, що йому загрожують. Сильні сторони – це переваги підприємства, які виділяють його серед конкурентів. Такими перевагами можуть бути якість будівельних робіт, взаємини з постачальниками, надійні стосунки із субпідрядними організаціями, кваліфікація співробітників.

Слабкі сторони – це недоліки підприємства, які потребують термінового виправлення, інакше ці недоліки стануть сильними сторонами конкурентів. Слабкими сторонами можуть бути відсутність фінансування, невдале місце розташування

підприємства. Визначивши при цьому й слабкі сторони конкурентів, підприємство може їх перетворити на свої переваги.

Можливості – це привабливі перспективні напрями розвитку підприємства. Можливостями можуть стати закриття підприємств-конкурентів, підвищення активності замовника у зв'язку з поліпшенням його фінансового становища.

Небезпеки – це потенційні ускладнення, які можуть зашкодити підприємству. До небезпек можна віднести появу нових конкурентів, проблеми постачальників, можливі простої виробництва через відмову в системі матеріально-технічного постачання, у роботі будівельних машин, зміну правових умов.

На третьому етапі розроблення плану встановлюють цілі маркетингу:

- 1) щодо видів діяльності будівельного підприємства та об'єктів;
- 2) щодо замовників;
- 3) щодо ринків.

Окрім цілей, у плані маркетингу встановлюють показники діяльності підприємства:

- обсяги реалізації та будівельно-монтажних робіт;
- обсяги прибутку – валового і чистого;
- рентабельність діяльності.

Сформульовані цілі плану маркетингу повинні відповідати такими вимогам: вони повинні бути кількісно вираженими, проранжировані за рівнем їх значущості, вказані конкретні терміни виконання.

На четвертому етапі розробляється маркетингова стратегія, що встановлює засоби досягнення цілей та обґрунтовує прийняття рішень щодо ринку, замовників і виробничої програми будівельного підприємства.

Серед напрямів маркетингової стратегії можна назвати оптимізацію мети, термінів спорудження об'єктів і виконання, роботи із замовниками і субпідрядними підприємствами.

На п'ятому етапі складається виробнича програма будівельного підприємства з урахуванням вибраної маркетингової стратегії.

У робочій програмі вирішують такі питання:

а) що буде побудовано, які виконано роботи?

б) коли буде виконано ці роботи та здані замовнику будівельні об'єкти?

в) хто виконуватиме ці роботи, які субпідрядники і проектні організації буде залучено?

р) скільки коштуватимуть ці роботи та об'єкти?

На шостому етапі розробляється бюджет. Розроблення докладного плану роботи дасть змогу скласти план прибутків і збитків, який допоможе визначити, як відбивається реалізація плану маркетингу на діяльності будівельного підприємства. Знаючи, який бюджет має підприємство, можна вирішувати питання щодо необхідності реалізації тих чи інших заходів.

На сьомому етапі розробляють заходи щодо планування якості будівельно-монтажних робіт.

На восьмому етапі здійснюється контроль над реалізацією плану маркетингу. Контроль – це оцінка результатів реалізації маркетингового плану і прийняття необхідних заходів для виправлення небажаних наслідків. Особливу увагу на цьому етапі приділяють аналізу обсягу виконаних робіт та його прибутковості.

Рішення щодо укладання договору про купівлю будівельного об'єкту має специфіку на ринках B2B та B2C. Таке рішення на ринку B2C визначається, як уже було вказано, рівнем особистих стосунків керівників підприємств, попереднім досвідом спільної роботи, рекомендаціями спільних знайомих, матеріальною зацікавленістю осіб, уповноважених приймати рішення.

Рішення на ринку B2B має більш ринкову природу і визначається такими чинниками:

1. Джерело інформації. Під час пошуку інформації покупці орієнтуються на три види джерел інформації:

Таблиця 1

Сутність моделей прийняття рішень покупцями на ринку нерухомості

Вид моделі	Підвид моделі
Компенсаційні моделі – передбачають, що негативна оцінка однієї характеристики товару компенсується позитивною оцінкою іншої характеристики	модель Фішбейна – споживач оцінює товар як суму оцінок його характеристик: висока оцінка одного параметра може компенсувати низьку оцінку іншого;
	модель поведінкових намірів – споживач під час купівлі керується не характеристиками товару, а сильним внутрішнім бажанням, психологічною установкою стати власником товару (колекціонери)
Некомпенсаційні моделі – передбачають відсутність компенсації. Перевага під час купівлі віддається товару, який має найкращу оцінку за найважливішою для споживача характеристикою товару	диз'юнктивна модель передбачає, що споживач під час покупки акцентує увагу на домінуючій характеристиці товару й оцінює лише ті варіанти, що є найкращими за цими домінуючими атрибутами;
	кон'юнктивна модель – передбачає, що споживач під час покупки акцентує увагу на наборі характеристик товару, які повинні відповідати мінімально допустимому рівню за принципом «не гірше, ніж». Потрібний певний рівень задоволення від кожної характеристики товару, інакше товар не купується;
	лексикографічна модель – передбачає, що споживач оцінює характеристики товару відповідно до ранжованих пріоритетів і вибирає той товар, який найкраще відповідає характеристикам найвищого пріоритету. Споживач ранжує атрибути в порядку їх важливості, потім оцінює альтернативи вибору згідно з найважливішим атрибутом і відбирає товар із найвищою оцінкою;
	модель домінування – передбачає, що споживач оцінює товар відповідно до числа його характеристик, які є задовільними порівняно з іншими товарами. На відміну від лексикографічної моделі тут немає ранжування параметрів, усі параметри вважаються важливими, і незадовільна оцінка хоча б одного параметра може вплинути на рішення про покупку

Джерело: розроблено авторами за [11-15]

– джерела інформації, в яких домінує виробник, – це комплекс маркетингових комунікацій будівельного підприємства. Така інформація, з одного боку безкоштовна, легкодосяжна, з іншого – необ’єктивна, оскільки підкреслює позитивні і приховує негативні властивості товару;

– персональні джерела інформації, в яких домінує споживач, – це інформація від друзів, сусідів, лідерів громадської думки. Ступінь достовірності такої інформації залежить від морально-етичних та інтелектуальних характеристик джерела інформації;

– нейтральні джерела інформації – це інформація з незалежних джерел: Інтернету, ЗМІ, офіційних звітів, звітів спеціалізованих агентств, результатів лабораторних випробувань, фахової літератури, статистичних збірників. Переваги подібних джерел – об’єктивність, обґрунтованість, достовірність, компетентність.

2. Характеристики покупця в частині пошуку інформації. Можливі такі типи споживачів:

– споживачі, що мають досвід, знання і розуміють свої вимоги відносно будівельних об’єктів. Процес вибору «автоматичний», йому передус не тривалий інформаційний пошук або без нього;

– споживач, який знає специфіку ринку нерухомості, але не знає дане будівельне підприємство. При цьому відомі будівельні підприємства не забезпечують задоволеності, а критерії вибору вже сформовані і це дає змогу обмежити обсяг пошуку;

– споживач має справу з новими будівельними підприємствами і не знає специфіки ринку нерухомості, тобто ризик купівлі є високим. Критерії вибору є нечіткими або відсутні, так що для їх уточнення потрібен активний пошук інформації.

3. Характеристики покупця в частині раціональності прийняття рішення. Раціональна поведінка не виключає поведінки імпульсної навіть на ринку нерухомості. Оцінювання варіантів відбувається на основі таких показників, як: техніко-експлуатаційні характеристики об’єкту; рівень емоційного задоволення від купівлі; рівень популярності об’єкту. При цьому можна виділити компенсаційні і некомпенсаційні моделі процесу прийняття купівельних рішень (табл. 1).

Висновки. Таким чином, у статті запропоновано алгоритм розроблення плану маркетингу з урахуванням специфіки функціонування будівельних підприємств та виділенням таких етапів: аналіз ринкової ситуації; аналіз пропозицій підприємства; встановлення цілей маркетингу; визначення стратегії маркетингу; розроблення робочої програми; планування бюджету, прибутків і збитків; планування якості будівельної продукції, контроль реалізації плану маркетингу. Виділено специфіку поведінки споживачів об’єктів нерухомості на ринку В2В. Систематизовано моделі прийняття рішень покупцями на ринку нерухомості.

Література:

1. Окландер Т.О. Модернізація маркетингової діяльності промислових підприємств: монографія. Донецьк: Ноулідж, 2013. 292 с.
2. Окландер Т.О. Генезис маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. Т. 1. № 4. С. 33-37.
3. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015 № 12. С. 362-371.

4. Ілляшенко С.М. Сайт наукового журналу як інструмент Інтернет-маркетингу знань науково-освітніх установ. Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1. № 1. С. 6-19.
5. Oklander M.A. Lohistychna systema pidpriemstva. Odesa: Astroprint, 2004. 312 p.
6. Окландер М.А., Жарська І.О. Поведінка споживача: навч. посіб. із грифом МОН України. К.: Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
7. Окландер М., Яшкіна О. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України. Економіка України. 2008. № 11. С. 47-56.
8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: монографія / За ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант. 2013. 470 с.
9. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна та ін.; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
10. Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики: монографія / М.А. Окландер, Т.О. Окландер, І.А. Педько, О.І. Яшкіна; за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт. 2017. 284 с.
11. Окландер Т.О., Мелішкевич Ю.Ю. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали IV міжнар. Інтернет-конф. (Одеса, 21-21 травня 2015 р.). Одеса, 2015. С. 75.
12. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition / Iliashenko S.M., Strielkowski W., Oklander M.A. (eds.). Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2016. 640 p.
13. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегії та інструменти на ринку В2С. Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1. № 1. С. 20-33.
14. Ковальчук С.В., Забурмеха Є.М. Маркетингові цифрові технології у дослідженні споживачів органічної продукції. Маркетинг і цифрові технології. 2017. Т. 1. № 1. С. 34.

Окландер Т.А., Осетян А.Н., Мартынюк Д.Ю. Особенности формирования плана маркетинга на строительном предприятии

Аннотация. В статье рассмотрена специфика производства и функционирования строительного предприятия. Проанализированы маркетинговые функции на строительном предприятии. Определена информация, которая нужна для разработки плана маркетинга. Предложены этапы формирования плана маркетинга на строительном предприятии. Выделены факторы маркетингового планирования и модели поведения потребителей на рынке недвижимости.

Ключевые слова: строительная отрасль, концепция маркетинга, план маркетинга, маркетинговые функции, эффективность маркетинговой деятельности.

Oklander T.O., Osetian O.M., Martynyuk D.Yu. Features of forming a marketing plan for a construction company

Summary. The article considers the specifics of production and functioning of a construction enterprise. Marketing functions at the construction enterprise are analyzed. The information that is needed to develop a marketing plan is determined. The stages of forming a marketing plan at a construction enterprise are proposed. The factors of marketing planning and models of consumer behavior in the real estate market are singled out.

Keywords: construction industry, marketing concept, marketing plan, marketing functions, marketing activity efficiency.

Палант О.Ю.,

*д.е.н., доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Тараруєв Ю.О.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Водовозов Є.Н.

*доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Анотація. У статті обґрунтовано принципи, напрями та очікувані результати практичного застосування механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту. Охарактеризовано економічний, технічний та організаційний складники цього механізму та показано їх взаємодію. З урахуванням результатів реалізації заходів у межах перелічених складників сформульовано визначення механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту.

Ключові слова: підприємства міського електричного транспорту, модернізація, механізм модернізації, складники механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту.

Постановка проблеми. Аналіз стану та перспектив функціонування підприємств міського електричного транспорту дає підстави говорити про наявність негативних явищ та процесів, з якими стикаються означені підприємства, та необхідність теоретичного обґрунтування та практичного впровадження заходів щодо мінімізації наслідків таких явищ. Наприклад, цілком очевидно, що підприємства міського електричного транспорту (МЕТ) не витримують конкурентної боротьби з приватними перевізниками, бо якість, комфортність та своєчасність надання послуг із перевезення пасажирів підприємствами МЕТ лишається на досить низькому рівні через критичну зношеність рухомого складу, використання морально застарілих моделей транспортних засобів, а також крайній низький рівень фінансової підтримки з боку держави. Викладене вище переконує у необхідності наукового обґрунтування з подальшою реалізацією комплексного підходу до проведення модернізації підприємств МЕТ, який доцільно втілити на підприємствах галузі у вигляді відповідного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед результатів, що містяться у наукових працях, написаних у процесі дослідження проблем функціонування підприємств міського електричного транспорту і транспортної гілки галузі житлово-комунального господарства країни у цілому, необхідно переконливо відзначити роботи К. Гнедіної, О. Зборовської, В. Костецького, С. Телятника та ін. Науковці загострюють увагу на

актуальних проблемах електротранспортних підприємств: брак фінансування [5], несвоєчасність грошових компенсацій держави за перевезення пільгового контингенту, зношеність одиниць транспортних засобів, недосконалість тарифної політики держави [6; 7], відсутність стратегії розвитку галузі [2-4] тощо. При цьому публікації деяких дослідників мають переважно аналітичний характер, оскільки присвячені аналізу основних тенденцій та перспектив розвитку галузі МЕТ [1; 3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначаючи теоретичну обґрунтованість та практичну цінність наукових результатів, якими характеризуються роботи згаданих вище дослідників, варто відзначити, що проблеми формування та практичного застосування механізму модернізації підприємств МЕТ є вкрай актуальними, проте вивчені недостатньо та потребують подальшого наукового дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо застосування розробленого механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж переходити до обґрунтування механізму модернізації підприємств МЕТ, необхідно визначитися із сутністю цього поняття з урахуванням специфіки його застосування. У широкому розумінні механізм являє собою різновид системи, оскільки характеризується наявністю взаємопов'язаних елементів та зв'язків між ними. Разом із тим до особливостей, що властиві саме механізму як різновиду системи, варто віднести: а) практичну спрямованість застосування; б) застосування механізму зовнішнім по відношенню до нього суб'єктом. Оскільки механізм є специфічним видом системи, можна говорити про ієрархічне підпорядкування понять «система – механізм – види механізму». Види механізму обґрунтовуються авторами наукових робіт залежно від характеру проблем, що досліджуються. Зокрема, для підвищення ефективності функціонування економічних суб'єктів (підприємств, міст, регіонів або країн) найчастіше застосовують організаційно-економічний механізм. Урахування організаційного складника пов'язане з необхідністю поліпшення економічної системи шляхом пошуку найбільш раціональних способів поєднання економічних ресурсів

та здібностей людей. Однак під час обґрунтування механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту необхідно приділяти увагу й проблемам технічного характеру, тому у цій роботі механізм модернізації підприємств МЕТ пропонується розглядати як результат поєднання економічного, технічного та організаційного складників. Їх формування базується на певних принципах, а успішна реалізація механізму за певними напрямками призводить до отримання запланованих результатів (рис. 1).

Розглянемо принципи, покладені в основу механізму модернізації підприємств МЕТ, у зв'язку зі складниками, напрямками реалізації та результатами застосування означеного механізму.

Враховання принципів очікування економічних вигод та державного регулювання економіки пояснюється, перш за все, необхідністю обґрунтування та встановлення економічно обґрунтованих тарифів на пасажирські перевезення, що в поєднанні з підтримкою державних органів забезпечить належний

рівень модернізації підприємств МЕТ та їх подальший розвиток. Варто відзначити, що в разі успішного впровадження механізму, що пропонується, фінансова залежність підприємств МЕТ від держави буде поступово зменшуватися. У стратегічній перспективі підприємства галузі перетворяться на повністю самостійні економічні суб'єкти.

Принцип раціонального використання ресурсів у нашому випадку використовується для характеристики технічного складника механізму модернізації підприємств МЕТ, бо підвищення надійності функціонування маршрутної мережі на основі визначення й мінімізації ризиків її відмови досягається через поліпшення технічних характеристик одиниць рухомого складу шляхом ретельного вибору постачальників та вчасного й якісного проведення ремонтів. Разом із тим забезпечення надійності роботи міської транспортної мережі призводить й до поліпшення якості надання послуг, що, своєю чергою, позитивно впливає на імідж електротранспортних підприємств

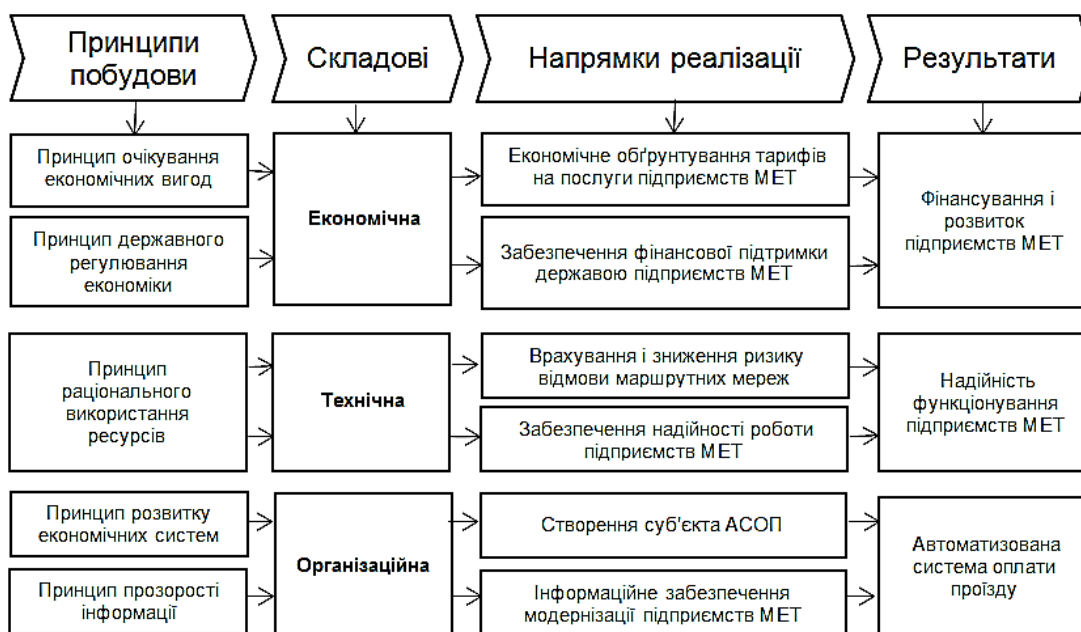


Рис. 1. Принципи, складники, напрями реалізації та результати, що характеризують механізм модернізації підприємств МЕТ

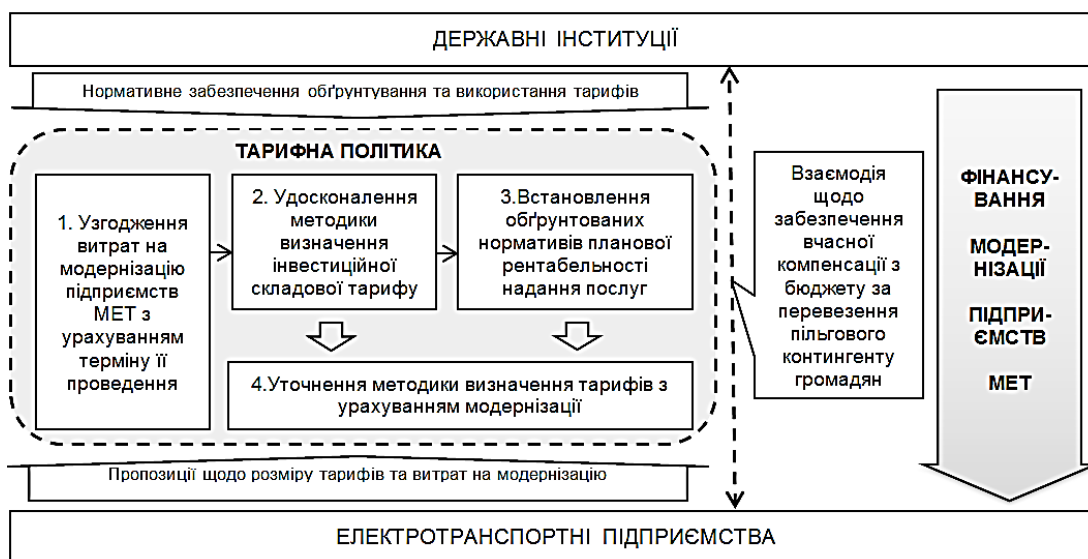


Рис. 2. Економічний складник механізму модернізації підприємств МЕТ

та сприяє підвищенню величин їх доходів. У цьому проявляється зв'язок економічного та технічного складників механізму модернізації, що пропонується у цій статті.

Використання *принципу розвитку економічних систем* відображає застосування інновацій у процесі реалізації механізму модернізації підприємств МЕТ. Свідченням інноваційності цього механізму є автоматизована система оплати проїзду (АСОП), упровадження якої передбачає створення відповідного окремого господарського суб'єкту. Своєю чергою, застосування АСОП дасть змогу здійснювати узагальнення інформації щодо оплати транспортних послуг, обслуговування та облік пільгових категорій пасажирів, інтенсивності пасажиропотоків та ін., що цілком узгоджується з *принципом прозорості інформації*.

Далі розглянемо кожний складник механізму модернізації більш детально. Як уже зазначалося, діяльність електротранспортних підприємств значно залежить від фінансової підтримки з боку держави, тому реалізація механізму модернізації, незалежно від характеру заходів, що пропонуються, передбачає взаємодію підприємств МЕТ та державних інституцій. Економічний складник механізму представлений на рис. 2.

Характеризуючи економічний складник механізму модернізації підприємств міського електричного транспорту, варто враховувати таке:

1. Ключовою умовою забезпечення прибутковості підприємств МЕТ та зменшення їх залежності від державного фінансування є впровадження економічно обґрунтованих тарифів

на пасажирські перевезення, оскільки ті тарифи, що діють сьогодні, не дають електротранспортним підприємствам змоги розвиватися.

2. Економічне обґрунтування тарифів на транспортні послуги передбачає врахування такого розміру інвестиційного складника, який був би здатен забезпечити повне оновлення зношених одиниць рухомого складу підприємств МЕТ протягом періоду модернізації.

3. Прибуток підприємств МЕТ залежить від планової рентабельності пасажирських перевезень, яка визначається відношенням очікуваного прибутку та річної собівартості надання послуг за певний період, і для більшості електротранспортних підприємств установлена на рівні 5% собівартості. Такий показник є надзвичайно низьким, особливо якщо врахувати, що рівень інфляції в Україні за 2017 р., за даними Міністерства фінансів України, становить 13,7%. Таким чином, показник планової рентабельності перевезень необхідно значно підвищити, що дасть змогу підприємствам МЕТ брати участь у процесі модернізації (що особливо актуально в умовах недостатності надходження державних коштів).

4. Удосконалення методики визначення інвестиційного складника та обґрунтування міри зростання планової рентабельності дає змогу уточнити наявний підхід до визначення тарифів на пасажирські перевезення підприємствами МЕТ та переглянути тарифну політику держави з метою створення умов для зростання прибутку підприємств МЕТ (чого також



Рис. 3. Технічний складник механізму модернізації підприємств МЕТ

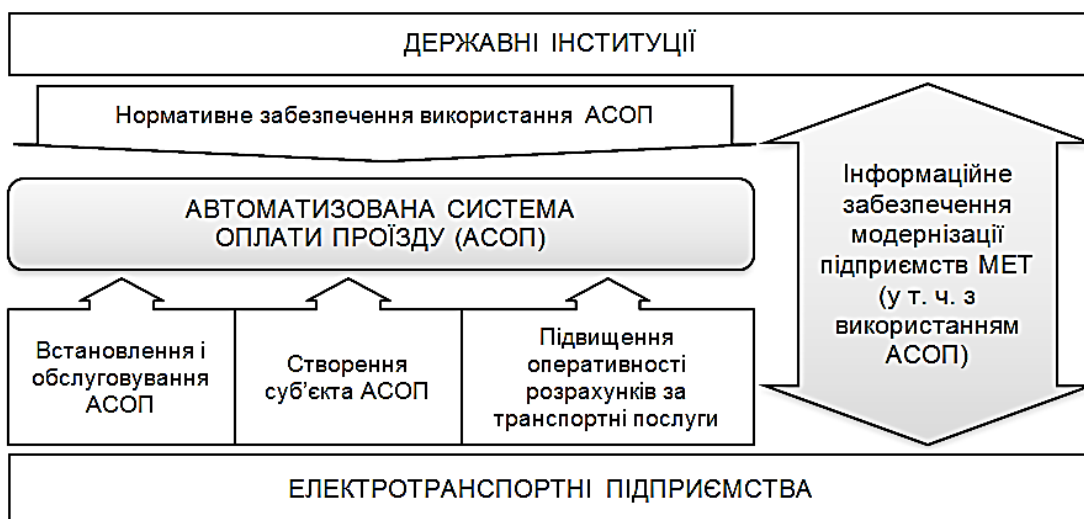


Рис. 4. Організаційний складник механізму модернізації підприємств МЕТ

можна досягти, якщо не використовувати інші доходи підприємств МЕТ для зменшення транспортних тарифів).

5. Важливим також убачаємо фактор забезпечення своєчасної компенсації державою коштів, що втрачаються електротранспортними підприємствами в процесі перевезення пільгового контингенту пасажирів.

6. Найголовнішим результатом успішної реалізації заходів економічного характеру в межах застосування механізму модернізації підприємств МЕТ є фінансування модернізації із залученням державних коштів (або приватних інвестицій).

Переходячи до розгляду технічного складника механізму (рис. 3), необхідно зазначити, що поряд з органами державної влади та електротранспортними підприємствами, суб'єктами, що впливають на оновлення рухомого складу підприємств МЕТ, є виробники електротранспортної техніки. Але підприємства МЕТ не можуть контактувати з ними безпосередньо, оскільки є комунальними підприємствами, залежать від державного фінансування і не можуть уважатися повністю самостійними економічними суб'єктами, тому функції організації тендерів для закупівлі техніки та укладання контрактів покладені саме на державу (частіше – на органи місцевого самоврядування).

Для забезпечення надійності роботи міської маршрутної мережі у цій статті пропонується оновлювати рухомий склад підприємств, ураховуючи не лише рівень фізичного зношення основних засобів підприємств МЕТ, а й такий суто технічний критерій, як імовірність відмови мережі з технічних причин. Найбільш розповсюдженою причиною такої відмови є зупинки трамваїв і тролейбусів на маршруті через погіршення технічного стану. Подібні зупинки негативно впливають на своєчасність і якість надання послуг, тому підприємства МЕТ, що відзначаються найбільшою кількістю таких випадків, на нашу думку, потребують першочергової модернізації.

Як уже говорилося раніше, важливим завданням у межах поліпшення якості надання транспортних послуг є впровадження автоматизованої системи оплати проїзду (рис. 4). Встановлення і використання такої системи потребує значних витрат часу та використання інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів. Але її переваги її застосування також є очевидними.

По-перше, автоматизована система оплати проїзду передбачає здійснення розрахунків за транспортні послуги з використанням електронних карток, що порівняно з традиційним способом оплати за проїзд підвищує оперативність розрахунків.

По-друге, автоматизована система оплати проїзду дає можливість електротранспортним підприємствам відмовитися від послуг кондукторів, що дає змогу підвищити доходи від надання транспортних послуг та оперативно систематизувати інформацію, що характеризує процеси оплати та перевезення пасажирів.

По-третє, використання автоматизованої системи оплати проїзду дає можливість вирішити проблему обліку та перевезення пільгового контингенту, чого можна досягти двома способами: а) через монетизацію пільг (у такому разі про пільговий проїзд взагалі не йдеться); б) шляхом випуску пільгових карток, що видаються громадянам, які мають право пільгового проїзду. З економічних міркувань перший спосіб є значно ефективнішим, оскільки дає змогу підвищити доходи підприємств МЕТ та прискорити процес їх модернізації.

По-четверте, використання автоматизованої системи оплати проїзду пов'язане з отриманням економічного ефекту в результаті виявлення окремих громадян, що користувалися правом пільгового проїзду, не маючи для цього законних підстав.

Але соціальний ефект від впровадження АСОП значно важливіший, бо успішне впровадження цієї системи є прикладом інновацій у сфері перевезення пасажирів і цілком узгоджується з європейськими тенденціями.

Практичне застосування АСОП передбачає створення відповідного суб'єкту, що значно підвищить ефективність організації оплати послуг та забезпечить тривале й стабільне функціонування системи. Крім того, важливо відзначити, що використання АСОП є важливою умовою інформаційного забезпечення процесів модернізації підприємств МЕТ, бо однією з можливостей цієї системи є проведення моніторингу доходів підприємств МЕТ, що значно полегшує оцінку фінансових можливостей підприємств на певний період або момент часу.

За результатами аналізу складників механізму модернізації підприємств МЕТ пропонується визначити його як комплекс заходів тактичного та стратегічного характеру, спрямованих на модернізацію підприємств міського електричного транспорту, що передбачає: а) підвищення фінансових результатів підприємств МЕТ на основі використання економічно обґрунтованих тарифів на транспортні послуги; б) підвищення якості та забезпечення своєчасності надання транспортних послуг шляхом поступового оновлення рухомого складу підприємств МЕТ та забезпечення зростання надійності функціонування міської транспортної мережі за рахунок раціонального розподілення нових основних засобів та оптимізації транспортних маршрутів; в) установа та використання автоматизованої системи оплати проїзду, що дасть змогу, крім іншого, систематизувати інформацію, що стосується оплати транспортних послуг та розподілення пасажиропотоку та, як кінцева мета, підвищити доходи транспортних підприємств в умовах монетизації пільг.

Висновки. На основі врахування галузевих особливостей функціонування підприємств міського електричного транспорту у статті сформульовано принципи, використання яких дає змогу обґрунтувати напрями реалізації механізму модернізації підприємств МЕТ та запланувати очікувані результати від такої модернізації. На думку авторів, механізм модернізації підприємств МЕТ включає економічний, технічний та організаційний складники. Реалізація означеного механізму дає змогу вирішити проблеми, притаманні всім електротранспортним підприємствам країни: високий рівень фізичного зносу рухомого складу, практично повна залежність від державного фінансування, достатньо низький рівень транспортних послуг та використання застарілих способів розрахунків за надані послуги.

У статті також охарактеризовано економічний, технічний та організаційний складники модернізації підприємств міського електротранспорту. При цьому в процесі опису економічного складника значну увагу приділено обґрунтуванню такої величини транспортних тарифів, що забезпечить поступове оновлення рухомого складу електротранспортних підприємств протягом попередньо встановленого періоду. Реалізація технічного складника механізму модернізації передбачає оновлення рухомого складу підприємств МЕТ з урахуванням критеріїв його фізичного зносу та надійності та раціональності функціонування міської транспортної мережі; тоді як головним результатом впровадження організаційних заходів запропоновано вважати встановлення та використання автоматизованої системи оплати проїзду (АСОП).

З урахуванням викладеного вище механізм модернізації підприємств міського електричного транспорту запропоновано визначити як комплекс заходів тактичного та стратегічного характеру, спрямованих на модернізацію підприємств міського

електричного транспорту, що передбачає: а) підвищення фінансових результатів підприємств МЕТ на основі використання економічно обґрунтованих тарифів на транспортні послуги; б) підвищення якості та забезпечення своєчасності надання транспортних послуг шляхом поступового оновлення рухомого складу підприємств МЕТ та забезпечення зростання надійності функціонування міської транспортної мережі за рахунок раціонального розподілення нових основних засобів; в) установа та використання автоматизованої системи оплати проїзду, що дасть змогу систематизувати інформацію, яка стосується оплати транспортних послуг та розподілу пасажиропотоків та підвищити доходи транспортних підприємств в умовах монетизації пільг.

Література:

1. Амоша О.І., Філіппова О.С. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту. Економіка будівництва і міського господарства. 2010. № 4. С. 179-189.
2. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. В. Лазаряна. 2007. С. 184-187.
3. Дивінець О.Л. Стратегічні пріоритети розвитку міських електротранспортних підприємств України. Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 1(18). С. 74-81.
4. Зборовська О.М., Дивінець О.Л. Розвиток підприємств міського електричного транспорту України: проблеми та перспективи. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 24. С. 24-27.
5. Костецький В. Актуальні проблеми формування фінансових ресурсів підприємств міського електротранспорту. Світ фінансів. 2007. № 3. С. 120-133.
6. Телятник С.В. Удосконалення методики визначення тарифу на перевезення пасажирів електричним транспортом. Комунальне господарство міст. Серія «Технічні науки та архітектури». 2016. Вип. 128. С. 71-75.
7. Палант О.Ю. Формування тарифів на послуги підприємств міського електричного транспорту: монографія. К.: Хімджест, 2014. 174 с.
8. Димченко О.В., Круду А.С. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті єв-

- роінтеграційних процесів в Україні. Комунальне господарство міст. 2014. № 113. С. 3-9.
9. Водовозов Є.Н. Моделювання процесів стратегічної реструктуризації підприємств сфери ЖКГ. Інвестиції: практика і досвід. 2012. № 20. С. 53-59.

Палант А.Ю., Тараруєв Ю.А., Водовозов Е.Н. Механізм модернізації підприємств городского електрического транспорта

Анотація. В статті обґрунтовані принципи, напрямки та очікувані результати практичного застосування механізму модернізації підприємств городского електрического транспорта. Охарактеризовані економічна, технічна та організаційна складові цього механізму та показано їх взаємодія. З урахуванням результатів реалізації запропонованих заходів сформульовано визначення механізму модернізації підприємств городского електрического транспорта.

Ключевые слова: предприятия городского электрического транспорта, модернизация, механизм модернизации, составляющие механизма модернизации предприятий городского электрического транспорта.

Palant O.Yu., Tararuiiev Yu.O., Vodovozov Ye.N. Mechanism of modernization of urban electric transport enterprises

Summary. The article substantiates the principles, directions and gives the expected results of the practical application of the mechanism for the modernization of urban electric transport enterprises. The economic, technical and organizational components of this mechanism are characterized and their interaction is shown. Taking into account the results of the proposed activities, a definition of the mechanism for the modernization of urban electric transport enterprises is formulated.

Keywords: urban electric transport enterprises, modernization, modernization mechanism, components of the mechanism of modernization of urban electric transport enterprises.

*Кривобок К.В.,**старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У НЕСТАБІЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Анотація. У статті розглянуто актуальні питання визначення ефективних методів управління підприємством, що забезпечить йому конкурентоспроможність та розвиток на сучасних економічних просторах. Сучасна парадигма управління підприємством повинна бути системною, зосереджена на створенні стратегічних активів підприємства та заснована на підході, що забезпечить швидку адаптацію в умовах мінливості зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню власного потенціалу та наявних ресурсів.

Ключові слова: адаптація стратегічний розвиток, управління підприємством, системний підхід, потенціал підприємства.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного середовища, підвищення конкуренції на світових ринках та глобалізації перед вітчизняними підприємствами гостро постала проблема застосування ефективної системи управління. Сучасна парадигма управління підприємством, яка забезпечить їм конкурентоспроможність та розвиток, повинна бути системною, зосереджена на створенні стратегічних активів підприємства та заснована на підході, що забезпечить швидку адаптацію в умовах мінливості зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню власного потенціалу та наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням ефективних інструментів управління підприємством в умовах нестабільного середовища закордонні та вітчизняні вчені займаються понад 100 років. У результатах їхніх досліджень багато уваги приділяється обґрунтуванню основних принципів, яких необхідно дотримуватися під час стратегічного управління підприємством. І. Бабій [3], О. Віханський та О. Наумов [4], В. Герасимчук [5] визначають такі принципи: перспективності, пріоритетності, відповідності наявним на підприємстві ресурсам, поетапності та циклічності, комплексності, гнучкості, результативності, ефективності, організації стратегічного обліку та контролю, пріоритетності людського фактору, теоретико-методологічної обґрунтованості форм і методів стратегічного управління тощо. Дж. О'Шонесси [6] для забезпечення ефективності процесів адаптації пропонує на вищому і середньому рівнях до базових організаційних структур управління інтегрувати спеціальні блоки, які будуть виконувати функцію аналізу тенденцій зовнішнього середовища та адаптувати стратегію розвитку підприємства. І. Бабій [3], С. Іванов [7], І. Маркіна [8], Л. Мельник [9] та В. Млодецький [2] у своїх роботах обґрунтовують основні фактори, від яких залежить швидка й позитивна адаптація/біфуркація підприємства до умов нестабільного зовнішнього середовища, а саме: виробничий потенціал підприємства; попит на його продукцію/послуги; досконалість та гнучкість методів управління; інноваційна культура; інвестиційна привабливість підприємства; рівень застосування інформаційно-комунікаційних технологій; стра-

тегії та поведінки конкурентів; стан національної економіки; якість та рівень життя населення; процеси глобалізації тощо. А. Томпсон [15], J. Fülöp [17], Mats Lindgren й Hans Bandhold [18] та ін. у своїх роботах висвітлюють методи сценаріїв у стратегічному менеджменті та їх практичне застосування.

Але в умовах нестабільного середовища не існує єдиного універсального методу управління підприємством. Проте наявність великої їх кількості, з одного боку, є позитивним показником, але з іншого – потребує багато часу від менеджерів щодо їх вивчення та відбору для подальшого застосування. Тому сьогодні є важливим систематизація й удосконалення наявного методичного забезпечення процесу управління адаптацією підприємства.

Мета статті полягає у розробленні та обґрунтуванні концептуальних засад щодо управління промисловим підприємством у нестабільному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз підходів, які застосовують вітчизняні та зарубіжні вчені у стратегічному управлінні підприємством [2; 3; 6; 8; 9; 15; 18], дає змогу визначити базові з них: по-перше, підприємство розглядається як відкрита стаціонарна система, на функціонування та розвиток якої впливають фактори зовнішнього середовища; по-друге, для забезпечення ефективної діяльності та позитивного розвитку підприємства необхідно розробити та впровадити систему ієрархічно взаємопов'язаних цілей на довгострокову перспективу; по-третє, прогнозування та планування діяльності й розвитку підприємства як цілісної динамічної системи необхідно реалізовувати з урахуванням її особливостей та визначенням ролі кожного окремого його підрозділу; по-четверте, стратегічне управління підприємством із застосуванням адаптивного підходу має бути спрямоване на забезпечення довгострокової життєздатності підприємства. Досліджуючи процеси адаптації економічних систем та вивчаючи роботи вчених-економістів [1-18], нами сформовано концептуальні положення до управління процесами адаптації промислових підприємств в умовах нестабільного середовища.

По-перше, адаптація промислових підприємств до змін зовнішнього середовища здійснюється на основі планування його стратегічного розвитку.

Соціально-економічні системи мають унікальну мінливість та піддаються природному відбору, який передбачає виживання найбільш пристосованих та гнучких до змін зовнішнього середовища. Тому головною метою адаптації має стати забезпечення виживання підприємства, досягнення його стратегічної стійкості та динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем. Основне завдання -забезпечення стратегічної та тактичної реакції на тенденції змін у зовнішньому середовищі за мінімальний термін часу з максимальною ефективністю.

Згідно з підходом Дж. О'Шонесси [6], інтегрування спеціальних блоків в організаційну структуру управління дасть можливість максимально врахувати особливості підприємства та сприяти ефективному виконанню основних функцій

управління (організація, планування, мотивація та контроль) в умовах функціонування динамічного середовища, випадкових несприятливих впливів внутрішніх або зовнішніх чинників. Загальний підхід до розроблення ієрархічної структури підприємства, яка здатна забезпечити адаптивне управління в умовах невизначеності на основі планування його стратегічного розвитку з урахуванням думок В. Млодецького [2; 10], С. Іванова [7] та Є. Орлової [11], наведено на рис. 1.

Автоматизована інформаційна система підприємства (рис. 1) сприятиме ефективній реалізації функцій менеджерів на всіх рівнях ієрархії, а саме: прогнозування майбутніх тенденцій реалізується із застосуванням економіко-математичного моделювання, а імітаційне моделювання бізнес-процесів на підприємстві здійснюється з використанням даних про його внутрішнє середовище, отриманих у результаті діагностики. Дані попередніх результатів використовуються для генерації найкращих варіантів організаційної структури управління підприємством. Під час формування загальної структурної схеми підприємства визначаються основні параметри (характеристики) організаційних структур та напрямів для більш поглибленого їх опрацювання та подальшого проектування. Під час розроблення складу основних структурних підрозділів і визначення взаємозв'язків між ними виділяються великі лінійно-функціональні та програмно-цільові блоки, самостійні (базові) структурні підрозділи, відбувається розподіл конкретних завдань та побудова взаємозв'язків між підрозділами. Регламентация організаційних структур необхідна для визначення складу внутрішніх елементів базових структурних підрозділів та їх проектної чисельності, розподілу завдань і робіт між конкретними виконавцями, а також установлення відповідальності за їх виконання, розроблення процедур здійснення окремих робіт. На останньому етапі розраховуються витрати на утримання апарату управління.

Таким чином, під адаптивною організаційною структурою підприємства, яка функціонує, застосовуючи стратегічний підхід, ми розуміємо таку організаційну структуру управління, яка гнучко змінюється, застосовуючи процеси адаптації відповідно до змін у зовнішньому середовищі, швидко переорієнтовується на досягнення оновлених цілей та завдань, виконання функцій, що забезпечує їй довгострокове успішне існування.

По-друге, під час управління процесом адаптації промислового підприємства до зовнішнього середовища базуємося на сполученні системного та процесного підходів. Підприємство та його зовнішнє середовище є складними соціально-економічними системами, що мають специфічні характеристики (складність, динамічність та невизначеність), які знаходяться у постійній взаємодії та взаємозалежності. Успішність адаптації та розвитку соціально-економічних систем залежить від наявності в них унікальних властивостей: швидкості (бистроти), глибини та міцності. У результаті дослідження сутності адаптації [8; 9; 11; 12] можна зазначити, що вона (адаптація) розглядається вченими та фахівцями як процес пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища і вміщує систему організаційно-економічних та соціальних регуляторів, передбачає зміни в організаційній структурі, управлінні та функціональних процесах підприємства.

Застосування системного та процесного підходів дає можливість максимально деталізувати управлінську організаційну структуру підприємства для забезпечення протікання процесів адаптації незалежно (проте всі процеси в межах єдиної системи підприємства узгоджено) на кожному рівні управління функціональною сферою діяльності. Процес адаптації має бути керованим та цілеспрямованим, що забезпечується застосуванням прикладного механізму, – це стратегія адаптації [1; 11; 14].



Рис. 1. Загальний підхід до розроблення організаційної структури стратегічного управління на підприємстві [2; 6; 7; 10; 11]

Використання системного та процесного підходів для адаптації підприємства до змін буде більш ефективним у разі застосування принципів епістемології. Це забезпечить керівників підприємства від прийняття інтуїтивних рішень, викликаних їх інстинктивним почуттям, у складній ситуації. Інтуїтивні рішення є ефективними для вирішення простих або специфічних завдань (відносини з конкурентами, партнерами, чиновниками і т. ін.). Приймати рішення по складних питаннях (інноваційна діяльність, стратегічний розвиток тощо) необхідно тільки на основі застосування наукових знань та методів, інакше будуть отримані негативні наслідки [13].

По-третє, під час розроблення стратегії адаптації базується на результатах аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Під час вибору стратегії адаптації (сценарію) необхідно враховувати характеристики зовнішнього середовища та результати діагностики внутрішнього середовища підприємства щодо можливості пристосування до нових умов оточення. Рівень нестабільності середовища є похідною функцією від трьох характеристик: складності, динамічності та невизначеності. Для вимірювання складності зовнішнього середовища пропонуємо взяти за основу підхід Є. Орлової [11] та оцінювати оточення підприємства за єдиною десятибальною шкалою, що забезпечить можливість порівняння трьох характеристик. На завершення розраховуємо середньоарифметичний показник нестабільності середовища.

Групування факторів пропонується таке: мікросередовище, мікрооточення та макрооточення. Таким чином, стратегічний аналіз діяльності підприємства передбачає проведення окремо аналізу для мікросередовища, мікрооточення, макрооточення, підсумковий аналіз та застосування матриці.

По-четверте, оцінку поточного положення підприємства доцільно проводити із застосуванням інструментів стратегічного менеджменту. Позитивна адаптація підприємства на тенденції змін у конкурентному оточенні відбувається на основі отриманих результатів діагностики підприємства, що дає можливість визначити його реальне поточного положення. Основні етапи процесу діагностики: 1) організаційно-підготовчий;

2) підбір методичного забезпечення; 3) інформаційного забезпечення; 4) моделювання на базі корпоративної інформаційної системи; 5) діагностичне обстеження за потоками; 6) верифікація отриманих результатів; 7) розроблення рекомендацій; 8) підготовка звіту.

По-п'яте, вибір сценарію адаптивності під час управління проводиться на основі вибору інформаційного образу підприємства. Корисним інструментом для прийняття якісних управлінських рішень відповідно можливим сценаріям є DMM-аналіз (Decision Making Matrix), сутність якого наведено на рис. 2 [16; 17].

Застосування DMM-аналізу сприяє оптимальному вибору рішення для досягнення конкретних завдань та визначеної мети підприємства на основі аналізу наявних альтернатив із використанням Multi-атрибутів та залученням експертів, а також з урахуванням ризиків, невизначеностей і чутливості системи до впливу зовнішніх й внутрішніх факторів. Розроблення стратегії діяльності підприємства планується здійснювати на основі отриманих результатів аналізу із застосуванням методу сценарію, який є зручним із погляду практичного використання і дає змогу реалізувати ситуаційний підхід для прийняття найкращих управлінських рішень із запропонованих [15; 17; 18]. Загальний підхід до застосування методу сценарію пропонується на рис. 3.

Базується цей метод (рис. 3) на системній методологічній концепції та передбачає послідовне вирішення невизначеностей на основі використання сценаріїв, що складаються з узгоджених, логічно взаємопов'язаних подій та послідовності кроків, спрямованих на досягнення мети підприємства з урахуванням впливу факторів.

Фахівці стратегічного менеджменту визначають три основні види сценаріїв [15; 17; 18]: песимістичні, ймовірні та оптимістичні. Сьогодні на практиці застосовується кілька підходів для реалізації методу сценарію, але всі вони ґрунтуються на трьох основних засадах: по-перше, точній оцінці поточного стану підприємства; по-друге, підготовці фахових прогнозів та рекомендацій експертів; по-третє, альтернативні



Рис. 2. Процес прийняття рішення у DMM-аналізі [16; 17]

сценарії повинні представляти певну логічну картину, яка не містить протиріч. У класичному підході під час розроблення сценаріїв використовуються два основні їх типи: опис послідовності кроків або опис можливих наслідків.

Розроблення сценаріїв розвитку підприємства та їх застосування тісно пов'язане з його стратегічним плануванням, тому для забезпечення оперативного реагування на тенденції змін у нестабільному середовищі та ефективного стратегічного маневрування у діяльність підприємства необхідно впровадити систему раннього виявлення конкретного сценарію розвитку із застосуванням індикаторів системи постійного моніторингу.

Висновки. Отже, для забезпечення високої конкурентоздатності підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі його керівництву необхідно застосовувати сучасні методи управління, які мають бути системними та засновані на підходах, що забезпечать їм оперативну та позитивну адаптацію/біфуркацію. Застосування наведених основних концептуальних положень сприятиме збереженню конкурентних

позицій підприємства завдяки співставленню можливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу й ресурсів підприємства. Але динамічні процеси глобалізації надають вітчизняним підприємствам не тільки нові можливості, а й створюють загрози, що потребує постійного вдосконалення методів управління.

Література:

1. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: монография. Донецк: ДонНУЭТ, 2007. 170 с.
2. Аспекти управления инновациями проектно-ориентированных организаций / В.Р. Млодецкий, Р.Б. Тянь, В.А. Ткаченко и др. Д.: ДУ им. А. Нобеля; Монолит, 2012. 242 с.
3. Бабій І.В. Аналіз наукових поглядів у формуванні стратегічного управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 1. С. 7-9.
4. Виханский А.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.: Гардарики, 1996. С. 41.
5. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 360 с.

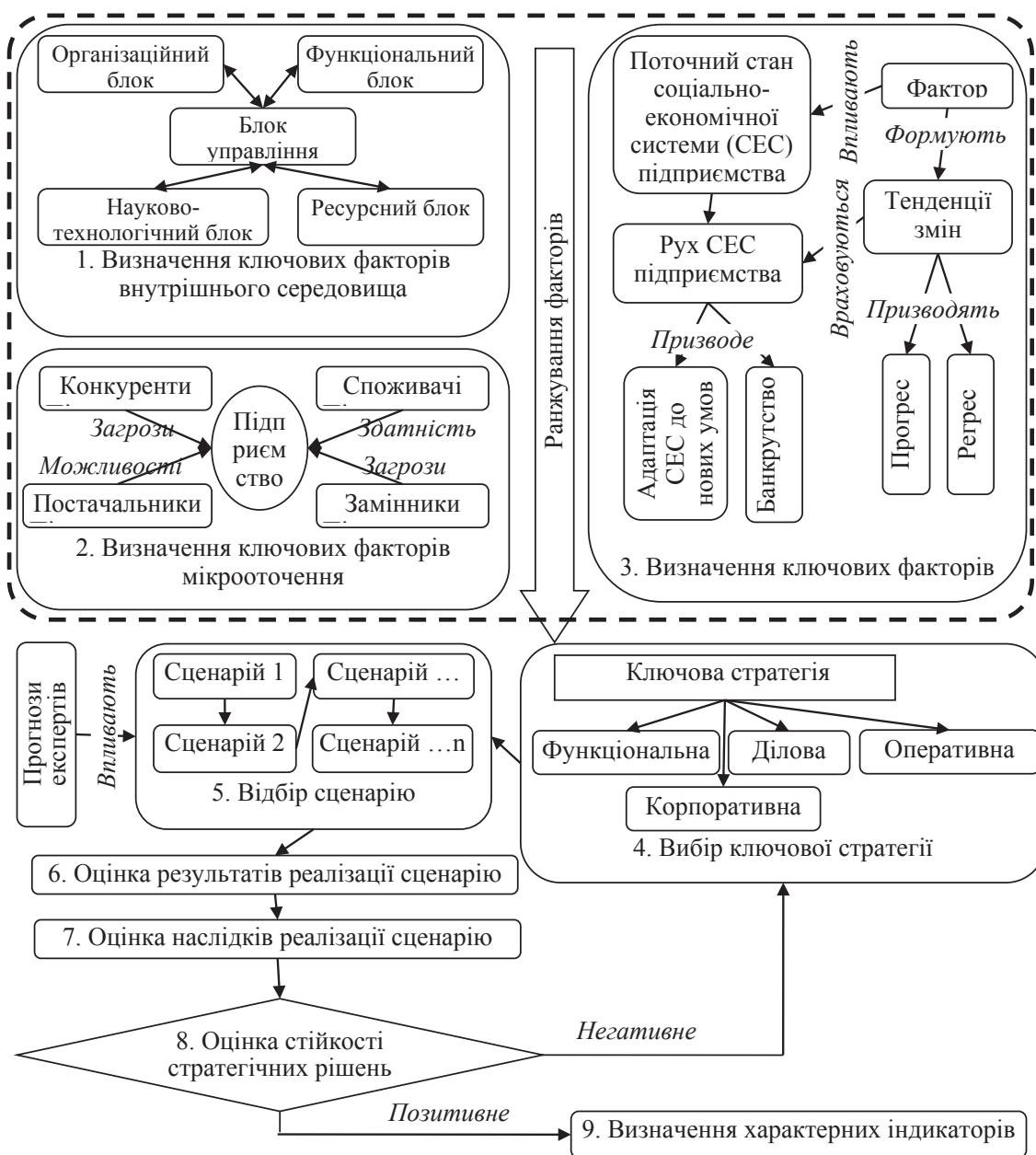


Рис. 3. Загальний підхід до застосування методу сценарію (розроблено автором)

6. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой.
7. URL: <http://www.management.com.ua/bp/bp023-8.html>.
8. Иванов С.В. Управление предприятием, ориентированное на конечный результат и ликвидность. Д.: Маковецкий, 2010. 388 с.
9. Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики: монографія / І.А. Маркіна, В.І. Аранчій, Ю.М. Сафронов, Т.І. Лепейко та ін.; за ред. І.А. Маркіної. Полтава: Сімон, 2017. 728 с.
10. Мельник Л.Г. Экономика развития: монография. Сумы: Университетская книга, 2006. 662 с.
11. Млодецкий В.Р. Анализ сложных организационных структур управления. Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. 2013. № 4. С. 60-66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_4_12.
12. Орлова Е.Е. Стратегическая модель адаптации промышленных предприятий к условиям внешней среды. Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 38(389). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskaya-model-adaptatsii-promyshlennyh-predpriyatiy-k-usloviyam-vneshney-sredy> (дата звернення: 20.09.2017).
13. Пастухова Е.А. Адаптация экономической системы к изменениям внешней среды. Современные наукоемкие технологии. URL: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22812>.
14. Принципы эпистемологии в менеджменте / Центр по применению принципов эпистемологии. URL: <http://5w5w5.com/man.htm> (дата звернення: 12.01.2018).
15. Сомов Д.О. Організаційно-управлінський механізм процесу адаптації підприємства. URL: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/47/1/47_46.pdf.
16. Томпсон А.А., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа; пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. М.: Вильямс, 2013. 928 с.
17. Decision Making Matrix-oct22-print. URL: <http://gomasa.org/evalsessions14/oct27/Decision%20Making%20Matrix-oct22-print.pdf>.
18. Fülöp, J Introduction to Decision Making Methods. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/e0d8/d4fd210c4aeae40560c7332711c7cc8dc5df.pdf>. (дата звернення 02.02.2018)
19. Mats Lindgren, Hans Bandhold. Scenario Planning: The Link between Future and Strategy. Palgrave Macmillan. 2009. 216 p.

Кривобок Е.В. Концептуальные основы управления предприятием в нестабильной среде

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы определения эффективных методов управления предприятием, которые обеспечат ему конкурентоспособность и развитие в современных экономических пространствах. Современная парадигма управления предприятием должна быть системной, сосредоточена на создании стратегических активов предприятия и основана на подходе, который обеспечит быструю адаптацию в условиях изменчивости внешних факторов благодаря эффективному использованию собственного потенциала и имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: адаптация, стратегическое развитие, управление предприятием, системный подход, потенциал предприятия.

Kryvobok K.V. Conceptual foundations of the enterprise management in non-stable environment

Summary. The article deals with relevant issues of determining the effective methods of the enterprise management, which will ensure its competitiveness and development in modern economic spheres. The modern paradigm of the enterprise management should be systemic, focusing on the creation of strategic assets of the enterprise and based on an approach that will ensure rapid adaptation in the face of the variability of external factors through the efficient use of its own potential and available resources.

Keywords: adaptation, strategic development, enterprise management, system approach, enterprise potential.

*Markovych N.V.,
Candidate of Economics (PhD), Acting Associate Professor,
Lviv National Agrarian University*

PRIVATE PEASANTS' FARMS OF LVIV REGION: MODERN CHALLENGES AND DOMINANTS OF DEVELOPMENT

Summary. The article describes regional peculiarities of agriculture in Lviv region and analyzes financial and economic efficiency of their business structures performance. It is determined that existence of private peasants' farms is necessary and reasonable. The complex of measures to support positive dynamics of the branch development is substantiated.

Keywords: agrarian sector of Lviv region, agricultural enterprises, private peasants' farms, financial and economic efficiency, dominants of agrarian formations development.

Problem setting. The entrepreneurial activity of agrarian sector has the special value in the conditions of market relations. From the entrepreneurial activity and initiative of the inhabitants of rural areas depends a dynamical development the agriculture of Lviv region, improving the quality of life in rural areas, etc. Nevertheless, the financial and economic condition of agricultural producers, especially small and medium-sized businesses, has a tendency to worsening. Considering the fact that loss rate of business structures is rather high in agrarian sector, it causes appearance of a set of negative social and economic factors, in particular a high level of unemployment in villages, degradation of young able-bodied population, migration to cities or abroad to find a well-paid job, etc. Besides, challenges of the time set new problems for the branch and prospects of its further development depend on timeliness and efficiency of their solution.

Analysis of the latest researches and publications. A complex research of transformations in agrarian sector of Ukraine's economy is revealed in the works of numerous leading domestic scientists, including V. Andriichuk [2], V. Zayats [3] Yu. Lupenko [4], V. Diesperov [5], I. Kyrylenko [6], Yu. Lopatynskiy [7], M. Malik [8], H. Mazniev [9], I. Prokopa [10], O. Shpichak [11], V. Yurchyshyn [12] and others. The scientists consider the issues of functioning of agrarian enterprises, their balanced development and ways to use production and resource potential on innovation-investment base to improve their financial and economic efficiency.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. Impact of new social and economic factors has caused some problems in the branch development. On one hand, continuous fall of prices at the global agrarian markets forces agricultural producers to reduce amount of production (cropping area, livestock), and, on the other hand, fluctuation of the national currency rate results in a rapid rise of prices for fuel and lubricants, mineral fertilizers, means of plant protection, etc. Thus, there is a necessity of a reliable assessment of the mentioned tendencies, including the ones on the regional level.

The purpose of the article is as follows: to define peculiarities of development of agrarian sector in Lviv region economy; to make assessment of financial and economic productivity of performance of private peasants' farms; to argue a complex of measures concerning strengthening of a positive dynamics of the branch development.

Main material. Agrarian sector of Lviv region is represented by agricultural producers of two categories. According to their legal status, i.e. juridical persons, one of the category includes agricultural enterprises of different organizational-legal forms and farming enterprises. The other category includes physical persons, i.e. farms of population and private peasants' farms (PPF), which take the essential share (table 1).

Results of the made calculations demonstrate that, in the studied period, number of agricultural enterprises was reduced by 29,9% (516 units), including farming enterprises – by 32,1% (373 units). Number of private peasants' farms was also reduced by 9,3%, i.e. 300,6 thousands of farms. Tendencies to increase are observed in the number of agricultural cooperatives – by 2,6 times.

Characterizing importance of the enterprises, one can affirm that they mainly supply agricultural products for the whole region, which are labor-consuming and produced with a shovel and rake (table 2).

Thus, in the total value of gross output of agriculture, constituting 9255,4 million UAH in 2016, total contribution of population's farms constituted 5932,7 million UAH, or 64,1%, and agricultural

Table 1

Dynamics of the number of agrarian formations in Lviv region, unit*

Form of economic management	2005	2010	2013	2015	2016	2016 as compared to, %	
						2005 p.	2015 p.
Agricultural enterprises	1725	1490	1442	1428	1209	70,1	84,6
State enterprises	23	10	6	6	7	30,4	116,7
Non-state enterprises:	1702	1480	1436	1422	1202	70,6	84,5
farming companies	304	250	224	224	251	82,6	112,1
private enterprises	200	177	150	128	119	59,5	93,0
agricultural cooperatives	12	13	15	16	31	y 2,6 p.	y 1,9 p.
farming enterprises	1161	1002	1025	1044	788	67,9	75,5
other enterprises	25	38	22	10	13	52,0	130,0
Private peasants' farms, thousand	331,3	319,4	320,1	310,3	300,6	90,7	96,9

*Source: calculated on the base: (Agriculture of Lviv region: statistical collection, 2017, p. 25)

enterprises – 3322,7 million UAH, or 35,9%. Besides, according to the data of statistical reports, in 2016 farms of population produced 97,1% of potato, 92,7% of vegetable, 90,5% of fruits and berries. Production of milk, eggs and wool made 95,2%, 89,2% and 92,3% respectively. Describing prospects of development of private peasants' farms, one should say that they can not be considered a progressive form of farming in agriculture. They do not need highly qualified workers, expenses for improvement of their educational level are not paid back, and their size is too small to introduce achievements of scientific and technical progress. Generally, in the last 16 years, one has observed reduction of their share by 25,5 points in production of agricultural products. It proves that globalization processes have caused loss of the farming form position at the market (table 3).

The made calculations prove reduction of their number by 9,3%. Area of agricultural lands, used by them, has reduced by 9,8% and constituted 320,5 thousand ha, and cattle livestock reduced by 30,1%. Gross output, per 100 ha of agricultural lands, has similarly decreased by 4,5%, proving fall of economic efficiency of private peasants' farms. In spite of the unfavorable statistics, these farms constitute a productive and social base for development of rural territories. Peasants work hard to support social and economic potential of rural territories and save them from degradation. The further development of such forms of economic management depends on a complex solution of the following tasks: diversification of economic activity, state support for their performance, cooperation, and support by large agrarian business.

One of important problems at the present stage of development the small-scale agricultural sector is their objectivity for the system of socio-economic relations in the agrarian sector. Peasants' cannot consolidate to form and protect their own interests in the scale of individual regions, as a result of which the vast majority of normative legal acts and state programs do not reflect the real interests

of the peasantry. Therefore, further development of private peasants' farms is possible only under conditions of constructive cooperation between state bodies and peasantry. However, in any case, the role of the state as an institution is decisive and shapes the general directions and prospects for the functioning of the small-scale agricultural sector.

Unfortunately, a significant number of members of private peasant farms consider their active economic activity as a compulsory means, a reaction to the unsatisfactory state of the socio-economic situation in the countryside. After all, for the vast majority of farms of this type, the goal is to ensure an acceptable level of well-being of the family. In addition, according to the State Statistics Service of Lviv region, the average age of heads of private peasant farms is in different regions from 55 to 60 years. That is, persons of retirement age who have somewhat different motivation for production activity than managers of the classical enterprise structure. Therefore, any attempt to impede the development of small-scale agricultural production will have a negative impact both on the level of food security provided by the population, and on the nature of the socio-economic development of rural areas. At the same time, it is expedient to use certain aspects of the world practice of forming the state's relations with agricultural producers in the direction of provision of logistical, informational assistance, creation of a staffing system, etc.

Analyzing the foreign experience of state programs on the development of the agrarian sector, rural territories or directly to the peasant farms, it should be noted not only the multi-vector nature, but also the fundamental differences in the measures, caused by the difference in the general state of the economy, the level of its development at the moment, as well as the nature of the relationship between state and entrepreneurial society. So the purpose of the US Department of Agriculture's activities is to promote eco-urban development of rural areas. Government programs sup-

Table 2

Dynamics of agricultural products production according to the categories of enterprises (in comparative prices of 2010), million UAH*

Form of economic management	2005	2010	2012	2015	2016	2016 as compared to 2005, %
All categories of enterprises:	7129,7	7370,8	8753,4	9024,9	9255,4	129,8
– agricultural enterprises	738,8	1862,2	2626,1	3045,0	3322,7	4,5 times
– private peasants' farms	6390,9	5508,6	6127,3	5979,9	5932,7	92,8
Share of products production by the private peasants' farms, %	89,6	74,7	69,9	66,3	64,1	-25,5 points

*Source: calculated on the base (Agriculture of Lviv region: statistical collection, 2017, p. 23)

Table 3

Indicators of development of private peasants' farms*

Indicator	2005	2010	2016	2016 as compared to 2005, %
Number of farms, thousand units	331,3	319,4	300,6	90,7
Average size of a farm, people	3,05	3,03	3,02	99,0
Value of gross output of agriculture in comparative prices of 2010, million UAH	6390,9	5508,6	5932,7	92,8
including: per one farm, UAH	19290	17246	19736	102,3
per 100 ha of agricultural lands, thousand UAH	846,5	698,9	808,4	95,5
Area of agricultural lands, thousand ha	355,5	319,8	320,5	90,2
Cattle livestock, thousand animal	322,1	227,8	225,0	69,9
Yield capacity, hwt/ha: grain	27,7	25,5	38,1	137,5
sugar beet	190	208	280	147,4
potato	131	131	170	129,8
Annual average milk yield per a cow, kg	3628	3906	4172	115,0

*Source: calculated on the base (Agriculture of Lviv region: statistical collection, 2017, p. 45)

port the development of all types of economic activities carried out in rural areas: hunting and industrial farms, nature conservation and recreational organizations, forestry, fishing, etc.

To improve the professional level of persons employed in agriculture in Poland, state support for educational activities of state and private institutions and organizations is foreseen. The study subjects include: studying the minimum requirements for the compliance of the person with the agricultural activity, economy and management in the agricultural production, popularization of new directions of agricultural activity in order to seek higher income; the organization of proper conditions for keeping animals and protecting the environment.

Therefore, certain aspects of world experience in state policy in the field of small agrarian business development (raising the professional level of agricultural producers, accelerating the rates of co-operative construction, etc.) can be used as means of providing innovative development of private peasant farms as an integral part of the agricultural sector of the economy of Lviv region.

Historical experience proves that personal peasant farms can effectively adapt to the conditions of a dynamic competitive environment without changing the basic principles of its functioning. World practice shows the need for a differentiated approach to the definition of the nature and direction of the functioning of individual peasant farms. Of course, the degree of development of the country's economy, the socio-economic situation, the cultural level of the population, historical features of a particular stage of development of the state – all this lays its mark on the state in which the peasant farms are located, and their prospects. Therefore, the state policy aimed at stimulating the development of small-scale agricultural production in Ukraine should be based, first and foremost, on solving the issue of the further functioning of private peasants' farms. An important role in this is played by the recognition of the family type of management (primarily as a farmer) as an integral part of a promising model of the domestic agrarian sector. At the same time, state support measures should be aimed at strengthening organizational and economic assistance in the establishment and functioning of family-type farms with their further integration into agricultural cooperatives (according to the scheme private peasants' farms → farms of the family type → agricultural cooperatives). These transformations will contribute to the dynamic development of small businesses and will help significantly improve the conditions of production and marketing of its products, provide a concentration of production, which will allow the use of mini-techniques, reduce labor costs for the production unit, improve working conditions and rest of the peasants, improve production efficiency. In addition, it is necessary to promote the development of large and small forms of agricultural production in unity. They must not contradict each other, but mutually complement each other. There must be close economic relations between private peasant farms and agricultural enterprises and farms, which need to be developed and used with maximum efficiency.

Nowadays, financial support for agriculture is an actual issue for agrarians of Lviv region. To achieve the aim there is an acting regional program of support of agro-industrial complex «500 successful enterprises», which expects consolidation of the owners of land shares into cooperatives to make agreement with enterprises, purchasing the grown products. It supplies the ways to sell the grown products by landlords to interested companies and settle all juridical issues of their cooperation. Thus, the aim of the project is the development of farms Lviv region and attract young people with agrarian education, forcibly resettled people and demobilized participants of the ATO for

cooperation. Partners of the project implementation include: Lviv agrarian advisory service and IChF «Well-being of communities», LLC «Yablunevyi Dar» and WhMJC «Shuvar»; credit unions (CU «Vyhoda»); law society «Kubara and partners».

There is an acting Complex program of support and development of agro-industrial production in Lviv region in 2016-2020 to solve the actual problems of agriculture at the regional level. Financial resources are focused on partial reimbursement of credit percent for agricultural producers, support in the form of privilege credits, and measures of protection and reclamation of soil fertility. In general, in 2016 the regional budget allocated 11 million UAH for development of agriculture, in 2017 it allocates 12,1 million UAH, in 2018 – 18,6 million UAH, in 2019 – 20,9 million UAH and in 2020 – 23,4 million UAH. In total, it is planned to spend 86 million UAH. Besides, in Zhovkva district, Netherlands government supports implementation of a pilot project of the European partnership MATRA, which should supply development of agriculture and rural territories.

Conclusions. The present stage of development of agriculture in Lviv region is accompanied by a sharpening of a number of socio-economic problems. However, even under unfavorable conditions, the agrarian sector continues to demonstrate acceptable growth rates. Along with this, new challenges call for a timely response from the state, agrarian science and practice. How quickly and efficiently the agrarian sector adapts to the new conditions of management depends on its further prospects to take a worthy place among the leading producers of agro-food products in the world.

References:

1. Agriculture of Lviv region: statistical collection, 2017. Lviv: Main Office of Statistics in Lviv Region. – 186 p.
2. Andriichuk V.G. Agro-industrial forming of a new type in the context of strategy of development of the national agrarian sector / Andriichuk V.G. // Economics of AIC. – 2013. – № 1. – pp. 3-11.
3. Development of entrepreneurship and cooperation: institutional aspect: monograph: ed. M. I. Malika / Yu. O. Lupenko, M. Y. Malik, V. M. Zayats and others. – K.: NSC IAE, 2016. – 432 p.
4. Development of small agrarian enterprises in a market institutional environment: indicators and effectiveness: monograph: ed. O. G. Shpikuliak / Yu. O. Lupenko, O. G. Shpikulyak, M. Y. Malik, etc. – K.: NSC IAE, 2017. – 204 p.
5. Diesperov V. S. Peasant's territories as an object of organization of the economic activity / V. S. Diesperov // Economics of AIC. – 2014. – № 5. – pp. 56-64.
6. Kyrylenko I.H. Prospects of the national AIC in terms of forecasts of the global food market / I.H. Kyrylenko V.V. Demianchuk // Economics of AIC. – 2015. – № 1. – pp. 21-28.
7. Lopatynskiy Yu.F. Impact of globalization processes on development of the national agrarian sector / Yu.F. Lopatynskiy // Innovative economics. – 2013. – № 3(40). – pp. 71-76.
8. Malik M.Y. Theoretical principles and directions of transformation of the personal peasant's farms / M.Y. Malik, V.M. Zayats // Economics of AIC. – 2013. – № 5. – pp. 87-95.
9. Mazniev H.Ye. Problems of financial supply of innovative development of agrarian sector / H.Ye. Mazniev // Economics of AIC. – 2014. – № 9. – pp. 5-13.
10. Prokopa I.V. Rural areas in Ukraine: research and regulation of development / I.V. Prokopa // Economics of Ukraine. – 2007 – № 6. – pp. 50-56.
11. Shpichak O. M. Realization of products by private peasant farms – costs, prices, efficiency: monogr. / O. M. Shpichak, I. V. Swinous – K.: NSC IAE, 2008. – 300 p.
12. Yurchyshyn V.V. Modern agrarian transformations in Ukraine / V.V. Yurchyshyn // NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine – K., 2013. – 424 p.

Маркович Н.В. Особисті селянські господарства Львівщини: сучасні виклики та домінанти розвитку

Анотація. Окреслено регіональні особливості сільського господарства Львівщини. Проаналізовано фінансово-економічну результативність діяльності його підприємницьких структур. Встановлено, що існування особистих селянських господарств є необхідним і доцільним. Обґрунтовано комплекс заходів щодо закріплення позитивної динаміки розвитку галузі.

Ключові слова: аграрний сектор Львівщини, сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства, фінансово-економічна результативність, домінанти розвитку аграрних формувань.

Маркович Н.В. Личные крестьянские хозяйства Львовщины: современные вызовы и доминанты развития

Аннотация. Определены региональные особенности сельского хозяйства Львовщины. Проанализированы финансово-экономическую результативность деятельности его предпринимательских структур. Установлено, что существование личных крестьянских хозяйств необходимо и целесообразно. Обоснован комплекс мероприятий по закреплению положительной динамики развития отрасли.

Ключевые слова: аграрный сектор Львовщины, сельскохозяйственные предприятия, личные крестьянские хозяйства, финансово-экономическая результативность, доминанты развития аграрных формирований.

«БІЗНЕС, НАУКА, ОСВІТА І ВЛАДА»: КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Анотація. У статті представлено обґрунтування концепції розвитку інноваційної економіки на основі інтеграційної взаємодії ключових суб'єктів – факторів розвитку – бізнесу, науки, освіти і влади – в умовах формування моделі інноваційної економіки як вектору розвитку сучасного суспільства. Визначено основні інституційні сегменти у створенні інституційних умов формування національних інноваційних систем (фірм та їх інноваційних можливостей, університетів і приватних дослідницьких лабораторій, державної економічної політики), на основі чого запропоновано концепцію мережевої системи конвергентної, інтеграційної взаємодії даних сегментів, яку в статті запропоновано представити у вигляді ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада».

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційна економіка, інтеграція, взаємодія, бізнес, наука, освіта, влада, ромб.

Постановка проблеми. У контексті базових положень системного аналізу ключем до розуміння функціонування й ефективності національних інноваційних систем є поняття взаємодії, що означає взаємний, повторюваний вплив базових складників розвитку суспільно-економічної системи [9]. Явище взаємодії відноситься однаково як до впливу, що відбувається всередині системи, отже, між учасниками системи, так і між системою й її оточенням. Указана взаємодія між національною інноваційною системою та оточенням можлива лише завдяки забезпеченню відкритості системи. Саме тому ефективні національні інноваційні системи мають бути відкритою системою, яка адаптується певною мірою до оточення та трансформується під впливом цього оточення [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Співвідносячи питання функціонування національних інноваційних систем з інтеграційною теорією суспільного розвитку [2], можна стверджувати, що система такого типу є однією з функціональних підсистем у суспільно-економічній системі, виконуючи інтеграційну функцію.

Для ретельного представлення проаксеологічної сутності національних економічних систем із позиції системного підходу важливим є також застосування кон'югованих підходів: інституціонального та неоінституціонального [3; 9], процесного [9].

У цьому контексті економіка інновації розглядає як суб'єкти, від дій яких залежить розвиток, державу, підприємства, установи освіти та науки [4; 8]. Інновація є результатом приросту знання (передусім у сфері науки та освіти) та реалізації його на практиці (через підприємства) за підтримки та регуляторного впливу держави. Водночас потребують подальшого розвитку та доопрацювання обґрунтування взаємозалежності та взаємовпливу дій означених суб'єктів у процесі реалізації інноваційних ідей, рішень, стратегій. З огляду на це, представ-

лене дослідження зосереджується на збагаченні наукового розуміння сучасних економічних процесів шляхом теоретичного обґрунтування та концептуального розроблення проблематики формування та ефективного втілення на практиці взаємодії між ключовими учасниками інноваційного процесу на макrorівні як фактору інноваційного розвитку економіки країни.

Мета статті полягає в обґрунтуванні концепції розвитку інноваційної економіки на основі інтеграційної взаємодії ключових суб'єктів – факторів розвитку – бізнесу, науки, освіти і влади – в умовах формування моделі інноваційної економіки як вектору розвитку сучасного суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-технічний прогрес зумовлює зростання загальної продуктивності економіки й є фактором пошкваллення темпів економічного зростання країн. При цьому існує можливість як формування власного інноваційного базису розвитку, так й імітації досягнень технічного прогресу інших країн, беручи участь у процесах міжнародного трансферу і дифузії технологій. Водночас існує значна кількість бар'єрів на шляху засвоєння знань та інновацій, які можуть обмежувати дієвість імітації ефективних та доступних технологічних рішень. Найважливішими змінними у зазначеному процесі є вихідний розмір технологічної прогаліни, внутрішня здатність до засвоєння інновацій, а також ресурсні можливості щодо здійснення імітації.

Здатність до засвоєння інновацій залежить від: інвестицій в освіту, науку і людський капітал; схильності до впровадження змін; рівня витрат на дослідження і розвиток; якості інфраструктури; специфічних інституційних рішень, що приймаються на державному рівні.

Дослідження проблематики розвитку інноваційної економіки в умовах глобалізації схиляють до необхідності поглибленого аналізу результатів функціонування економіки сучасних розвинутих країн [17].

Важливим показником, що характеризує рівень поширення інновацій як фактору розвитку країни, є показник витрат на НДДКР у країні у відсотках до ВВП. У табл. 1 цей показник проаналізовано за десятьма країнами – лідерами за даним показником у 2014 р. (останнім роком за звітністю Світового банку), а також по Україні та сусідніх із нею за рейтингом країн [16; 18].

Дані таблиці свідчать про суттєве зростання рівня витрат на НДДКР за періоди 2000-2014 та 2010-2014 рр. у лідера рейтингу – Південної Кореї, яка є на даний момент визнаною інноваційно орієнтованою країною, лідером за впровадженням та поширенням інформаційних технологій, найсучасніших технологій в електроніці. Суттєві темпи зростання фіксувалися за період 2000-2014 рр. у Чехії (+81,82%), Австралії (+57,89%), але особливо значні – у Єгипті (+250%), який за рівнем показника знаходиться у рейтингу на позицію вище України, та Китаї (+122,22%), що суттєво посилює свої позиції на сві-

тових ринках високотехнологічної позиції останніми роками. Щодо позицій України, то в 2000-2014 рр. країна втратила 30% частки НДДКР у ВВП (зниження від 1% до 0,7%), що є негативною тенденцією у динаміці розвитку інноваційних процесів, науки та технологій. На рис. 1 [16; 18] показано порівняння динаміки витрат на НДДКР за країнами – лідерами рейтингу за даним показником та Україною.

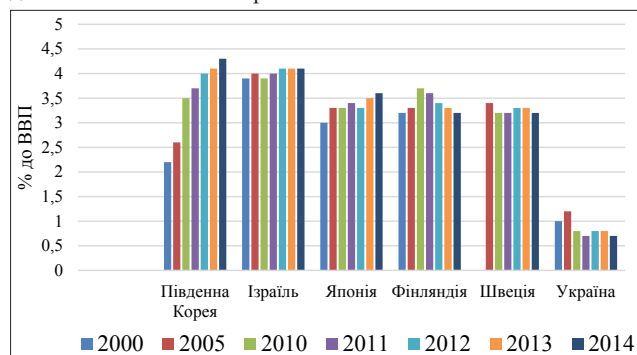


Рис. 1. Порівняння динаміки витрат на НДДКР за країнами – лідерами рейтингу за даним показником та Україною

Дані рисунку наочно свідчать про відчутне (особливо в 2000-2010 рр.) та стабільне (з огляду на напрям змін) нарощування частки НДДКР у ВВП лідера рейтингу – Південної Кореї. Посилює позиції за аналізованим показником також Японія. Відносно стабільною і високою є частка НДДКР у ВВП Ізраїлю та Швеції. Фінляндія починаючи з 2010 р. зменшувала частку НДДКР у ВВП. Нестабільним із року в рік, але у цілому спрямованим на зниження є показник України.

Важливим показником, що характеризує як рівень поширення високих технологій як фактору розвитку країни, так і активність бізнесу в країні, є показник кількості заявок на торгові марки. У табл. 2 цей показник за період 1970-2014 рр. проаналізовано за десятьма країнами – лідерами за даним показником у 2014 р. (останнім роком за звітністю Світового банку), а також по Україні та сусідніх із нею за рейтингом країнах [16; 18].

Слід відзначити лідерство Китаю в даному рейтингу, який ще в 1990 р. формував 57 тис. заявок на ТМ, у 2015 р. є лідером

рейтингу з 659 тис. заявок, а в 2014 р. – із більш ніж 2 млн. заявок. Ця країна в 2000-2014 рр. показала зростання показника на 889%, у 2010-2014 рр. – на 99%. Зростання показників інших лідерів рейтингу є значно менш відчутним, але стабільним. Показник України (27-е місце в рейтингу) зріс у 2000-2014 рр. на 140%, проте в 2010-2014 рр. знизився на 5,79%. Натомість сусідом нашої країни за рейтингом є Швейцарія (26-е місце). На рис. 2 показано порівняння динаміки аналізованого показника за країнами [16; 18].

Дані рисунку підтверджують суттєву динаміку показника Китаю, стабільне зростання за іншими країнами з п'ятірки рейтингу, а також послаблення позицій України.

У табл. 3 [16; 18] представлено дані щодо кількості дослідників у секторі НДДКР (на 1 млн. жителів країни), які свідчать про лідерство за даним показником у 2014 р. Данії, Фінляндії, Південної Кореї (яка представлена серед лідерів багатьох інших рейтингів, що стосуються розвитку високих технологій), Швеції та Сінгапуру.

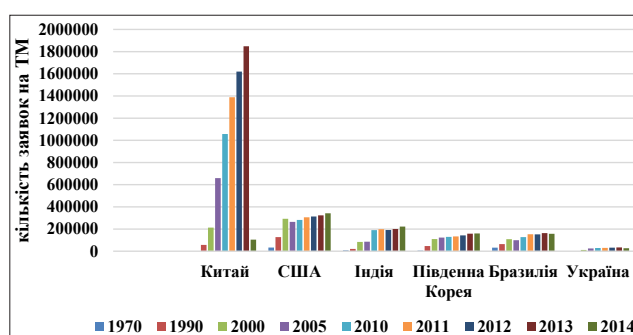


Рис. 2. Порівняння динаміки показника експорту високотехнологічних товарів, % від експорту товарів за країнами – лідерами рейтингу за даним показником та Україною

Отже, лідерами за кількістю дослідників є країни Північної Європи та відносно невеликі за кількістю населення азіатські технологічні лідери (водночас Китай навіть не представлено в десятці лідерів).

На рис. 3 [16; 18] показано порівняння динаміки аналізованого показника за п'ятьма лідерами рейтингу та Україною, що

Таблиця 1

Витрати на НДДКР (% до ВВП країни)

№	Країна	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/ 2000	2014/ 2010
1	Південна Корея	2,2	2,6	3,5	3,7	4,0	4,1	4,3	95,45%	22,86%
2	Ізраїль	3,9	4,0	3,9	4,0	4,1	4,1	4,1	5,13%	5,13%
3	Японія	3,0	3,3	3,3	3,4	3,3	3,5	3,6	20,00%	9,09%
4	Фінляндія	3,2	3,3	3,7	3,6	3,4	3,3	3,2	0,00%	-13,51%
5	Швеція	-	3,4	3,2	3,2	3,3	3,3	3,2	-	0,00%
6	Данія	-	2,4	2,9	3,0	3,0	3,1	3,1	-	6,90%
7	Австрія	1,9	2,4	2,7	2,7	2,9	3,0	3,0	57,89%	11,11%
8	Німеччина	2,4	2,4	2,7	2,8	2,9	2,8	2,9	20,83%	7,41%
9	Бельгія	1,9	1,8	2,1	2,2	2,4	2,4	2,5	31,58%	19,05%
10	Словенія	1,4	1,4	2,1	2,4	2,6	2,6	2,4	71,43%	14,29%
...
40	Єгипет	0,2	0,2	0,4	0,5	0,5	0,7	0,7	250,00%	75,00%
41	Україна	1,0	1,2	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	-30,00%	-12,50%
42	Туніс	-	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	-!	-14,29%

засвідчує високий рівень, проте досить нестійкі позиції північноєвропейських країн, натомість динамічне нарощування позицій Південної Кореї та Сінгапуру, Україна ж за даним показником стабільно послаблює позиції (у 2014 р. – 39-е місце, поряд із Макао та Таїландом).

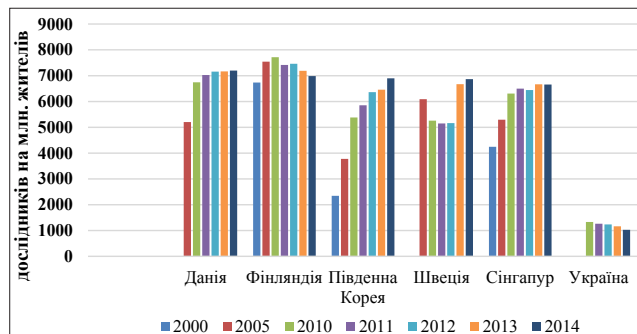


Рис. 3. Порівняння динаміки показника кількості дослідників у секторі НДДКР на 1 млн. жителів країни за країнами – лідерами рейтингу та Україною

У табл. 4 представлено дані щодо кількості інженерів у секторі НДДКР (на 1 млн. жителів країни) [16; 18], які свідчать про лідерство за даним показником у 2014 р. Словенії, Чехії, Франції, Великої Британії та Південної Кореї (яка представлена серед лідерів багатьох інших рейтингів, що стосуються розвитку високих технологій). Лідерами за кількістю дослідників є країни Європи та азіатський технологічний лідер – Південна Корея (Китай навіть не представлено в десятці лідерів).

На рис. 4 порівняно динаміку аналізованого показника за п'ятіркою лідерів рейтингу, що свідчить про стабільне поліпшення позицій за даним показником по Південній Кореї та східноєвропейської Чехії, південноєвропейської Словенії та західноєвропейської Великої Британії. Позиції Франції хоча й високі, але у цілому стали [16; 18].

Рівень розвитку країни у сфері високих технологій залежить від кількості компаній, які зайняті у виробництві високотехнологічної продукції. Так, дані щодо кількості підприємств за країнами ЄС, що виробляють високотехнологічну продукцію, представлено в табл. 5 [14].

Таблиця 2

Заявки на торгові марки, всього (кількість)

№	Країна	1970	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2000	2014/2010
1	Китай	-	57 272	212 602	659 148	1 057 480	1 388 399	1 619 878	1 848 858	2 104 534	889,89%	99,01%
2	США	33 326	127 346	292 464	264 510	281 826	306 049	313 641	323 908	341 902	16,90%	21,32%
3	Індія	7 400	20 681	84 275	85 669	189 925	198 547	190 850	200 769	222 235	163,70%	17,01%
4	Південна Корея	5 124	46 826	110 073	123 064	129 486	133 645	142 625	158 677	160 644	45,94%	24,06%
5	Бразилія	32 344	63 880	108 229	99 318	127 692	152 699	151 711	163 422	157 016	45,08%	22,96%
6	Японія	139 414	171 726	145 834	136 050	113 902	107 898	119 725	117 198	124 602	-14,56%	9,39%
7	Туреччина	1 983	11 343	29 532	60 697	85 466	117 754	111 699	108 087	111 627	277,99%	30,61%
8	Мексика	9 865	25 442	59 721	63 899	94 457	100 281	105 825	103 994	110 525	85,07%	17,01%
9	Франція	21 794	95 091	111 792	75 564	93 129	93 298	89 793	89 715	90 674	-18,89%	-2,64%
10	Німеччина	19 881	42 878	97 337	80 091	74 248	68 961	64 497	64 826	70 554	-27,52%	-4,98%
...	-	-
26	Швейцарія	5 096	6 749	28 147	27 088	27 923	29 062	29 110	29 227	28 920	2,75%	3,57%
27	Україна	-	-	11 316	24 653	28 915	30 001	32 070	34 082	27 242	140,74%	-5,79%
28	Колумбія	2 912	11 427	16 610	19 937	25 990	29 084	31 920	26 314	26 366	58,74%	1,45%

Таблиця 3

Дослідники в секторі НДДКР (на 1 млн. жителів країни)

№	Країна	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2000	2014/2010
1	Данія	-	5 201	6 744	7 026	7 156	7 168	7 198	-	6,73%
2	Фінляндія	6 732	7 545	7 717	7 414	7 460	7 188	6 986	3,77%	-9,47%
3	Південна Корея	2 345	3 777	5 380	5 853	6 362	6 457	6 899	194,20%	28,23%
4	Швеція	-	6 091	5 256	5 147	5 164	6 670	6 868	-	30,67%
5	Сінгапур	4 245	5 292	6 307	6 496	6 442	6 665	6 658	56,84%	5,57%
6	Норвегія	-	4 584	5 408	5 496	5 548	5 569	5 679	-	5,01%
7	Японія	5 151	5 360	5 153	5 160	5 084	5 201	5 386	4,56%	4,52%
8	Австрія	-	3 457	4 359	4 406	4 653	4 763	4 815	-	10,46%
9	Люксембург	3 773	4 864	5 145	5 444	4 339	4 595	4 577	21,31%	-11,04%
10	Голландія	2 655	2 930	3 229	3 675	4 372	4 561	4 478	68,66%	38,68%
...	-	-
38	Макао	-	635	654	615	745	928	1 053	-	61,01%
39	Україна	-	-	1 332	1 262	1 235	1 165	1 026	-	-22,97%
40	Таїланд	-	311	-	543	-	-	974	-	-

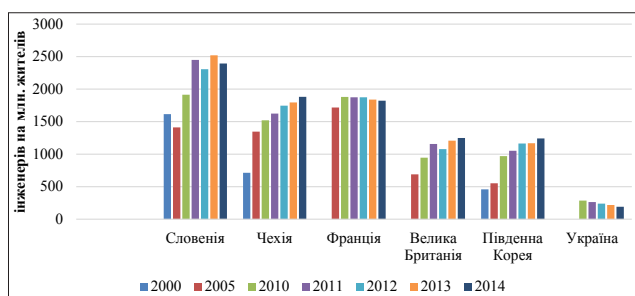


Рис. 4. Порівняння динаміки показника кількості інженерів у секторі НДДКР на 1 млн. жителів країни за країнами – лідерами рейтингу та Україною

Слід особливо відзначити позиції Німеччини як лідера за випуском високотехнологічної продукції Європи, за якою слідує Франція. Але у Франції (співставною у цілому з Німеччиною за кількістю населення та територією) майже вдвічі менші обсяги високотехнологічного виробництва, яке реалізує майже в 2,5 рази менша, ніж у Німеччині, кількість підприємств.

Позиції як високотехнологічних країн Європи Італії, Ірландії, Великої Британії у цілому співставні (42-47 млрд. євро реалізованої високотехнологічної продукції). Далі слідує країни Північної Європи – Фінляндія, Швеція. Найменше високотехнологічної продукції за найменшою кількістю високотехнологічних підприємств виробляють у країнах Південної та Східної Європи, у так званих «нових країнах ЄС».

Аналіз взаємозалежності між показниками високотехнологічного розвитку виявив, що існує позитивна залежність між структурою технологічних переваг, структурою торгових переваг в аналізованих країнах, що підтверджується даними ОЕСР [17], та показниками розвитку освіти та науки в країнах. Від рівня розвитку освіти та науки та ступеня технологічного розвитку залежать не лише обсяги експорту, а й умови торгового обміну, тому що найбільші вигоди від торгівлі пов'язані з високотехнологічними, інноваційними товарами. Базування експорту на товарах із низьким ступенем переробки примушує країну орієнтуватися на цінову конкуренцію як стратегію поведінки на міжнародних ринках, тоді як реалізація високотехнологічної продукції на закордонних

Таблиця 4

Інженери в секторі НДДКР (на 1 млн. жителів країни)

№	Країна	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/ 2000	2014/ 2010
1	Словенія	1616	1412	1 914	2 450	2 307	2 521	2 394	48,14%	25,08%
2	Чехія	713	1346	1 520	1624	1 746	1 795	1882	163,96%	23,82%
3	Франція	-	1717	1 880	1875	1 874	1 839	1822	-	-3,09%
4	Велика Британія	-	689	945	1156	1 077	1 207	1248	-	32,06%
5	Південна Корея	459	552	969	1051	1 163	1 168	1241	170,37%	28,07%
6	Іспанія	629	910	1 302	1254	1 244	1 223	1176	86,96%	-9,68%
7	Ірландія	676	724	661	784	835	961	1000	47,93%	51,29%
8	Мальта	-	559	847	983	926	825	984	-	16,17%
9	Макао	-	235	585	671	653	745	762	-	30,26%
10	Угорщина	505	455	596	651	702	781	691	36,83%	15,94%
...	-	-
24	Таїланд	-	160	-	169	-	-	193	-	-
25	Україна	-	-	286	263	239	217	191	-	-33,22%
26	Грузія	-	-	-	-	-	135	134	-	-

Таблиця 5

Підприємства країн ЄС, що виробляють високотехнологічну продукцію (рейтинг за обсягами обороту продукції)

№	Країни ЄС	Число підприємств	Оборот (млн. євро)	№	Країни ЄС	Число підприємств	Оборот (млн. євро)
1	Німеччина	8247	113 476	15	Польща	3033	12 374
2	Франція	3227	69 999	16	Австрія	671	8304
3	Італія	5964	47 224	17	Словаччина	755	6403
4	Ірландія	168	43 904	18	Португалія	448	2921
5	Велика Британія	6385	42 395	19	Румунія	985	2349
6	Фінляндія	602	28 709	20	Словенія	329	2287
7	Швеція	1816	25 065	21	Естонія	113	1791
8	Нідерланди	1640	21 251	22	Хорватія	713	902
9	Іспанія	2815	17 617	23	Литва	156	289
10	Угорщина	1604	16 336	24-28	Болгарія	428	Дані конфіденційні
11	Греція	448	14 443	24-28	Кіпр	Дані конфіденційні	Дані конфіденційні
12	Данія	669	13 918	24-28	Латвія	161	Дані конфіденційні
13	Чехія	3441	13 218	24-28	Люксембург	11	Дані конфіденційні
14	Бельгія	611	12 487	24-28	Мальта	Дані конфіденційні	Дані конфіденційні
					Всього	45 471	507 879

ринках найчастіше зумовлена їх високою порівняльною конкурентоспроможністю.

Підтверджує даний висновок і факт того, що рівень видатків на дослідження і розвиток у Швеції становить 3,75% ВВП, Фінляндії – 3,73%, Японії – 3,42%, Швейцарії – 3,01%. У Фінляндії 70,3% досліджень фінансуються бізнесом, у Швейцарії – 68,2%, у Німеччині – 67,9%, в Японії -78,2%, у США – 67,3% [13].

Аналіз структури працевлаштування працівників сфери науки та освіти показує [11], що в розвинених країнах понад половина науковців працевлаштована на підприємствах. Саме недостатня кількість науковців на підприємствах, де зосереджується основна діяльність на кінцевих фазах застосованих досліджень, є причиною слабкості національних систем упровадження нових продуктів і технологій подібних до України та інших країн із перехідною економікою.

Таким чином, форсування інноваційного розвитку потребує зосередження на забезпеченні зв'язку освіти та науки з бізнесом та державою і збільшення видатків на кінцевих фазах циклу формування та впровадження інновацій. Умовою подібної конвергенції є вміння створення та засвоєння високотехнологічних інновацій, а не імітація рішень, взятих з економік-лі-

дерів, на які орієнтується країна чи конкретне підприємство. Це стосується передусім початкового етапу подолання відставання у розвитку, але навіть цей етап вимагає великого поглинального потенціалу наздоганяючої економіки, де доступ до знань є необхідною умовою функціонування, але ще є недостатнім до досягнення бажаного рівня розвитку країни як країни з інноваційною економікою.

Мережеву систему такої конвергентної, інтеграційної взаємодії, яку можна представити у вигляді ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада» (рис. 5, запропоновано автором), характеризує специфічна господарська політика в рамках національної інноваційної системи, що полягає у створенні сприятливих умов для функціонування усіх учасників взаємодії.

Мережева система інтеграційної взаємодії ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада» в сучасних, глобалізаційних умовах визначається все більшою мірою технологічними, а не адміністративними межами. Це свідчить про транскордонний характер такої взаємодії. Водночас така взаємодія повинна враховувати деякі політичні, економічні, культурні, мовні, соціальні, демографічні аспекти, характерні для конкретних національних інноваційних систем.

Формування та функціонування національної інноваційної системи вимагає тривалих, комплексних і послідовних дій із боку багатьох інституцій. Роль лідера – ініціатора формування національної інноваційної системи повинна виконувати держава, що має реалізувати в процесі формування такої системи свої базові функції стратегічного управління і координації дій економічних суб'єктів [1]. Постійні координація і моніторинг інноваційних процесів є завданням державних інституцій, що підтримують інновації (наприклад, в Україні – Міністерства економічного розвитку і торгівлі) [5; 7].

Суспільство знання як результат діяльності вказаних інституцій базується на співпраці між наукою, освітою, а також бізнесом, який утілює інновації на практиці та взаємодіє з кінцевими споживачами інноваційної продукції, реалізуючи успіх від поліпшення даної взаємодії у посиленні власних конкурентних ринкових позицій та зростанні прибутків як наслідок більш повного врахування потреб клієнтів, а часто – формування завдяки інноваційній продукції нових потреб та технічної, технологічної, організаційної, маркетингової спроможності та готовності до їх задоволення.

Водночас слід враховувати те, що наука, освіта, інновації, їх розроблення та впровадження на практиці потребують значних капіталовкладень, поряд із застосуванням інструментів правової та структурної підтримки. Необхідність підвищення інноваційності через застосування суспільної підтримки підкреслювалася вже у 90-х роках ХХ ст., у т. ч. в роботах В. Коена та Д. Левінталя [12]. Крім того, як показують дослідження [15], суспільна підтримка, що стосується новаторів у сфері науки,

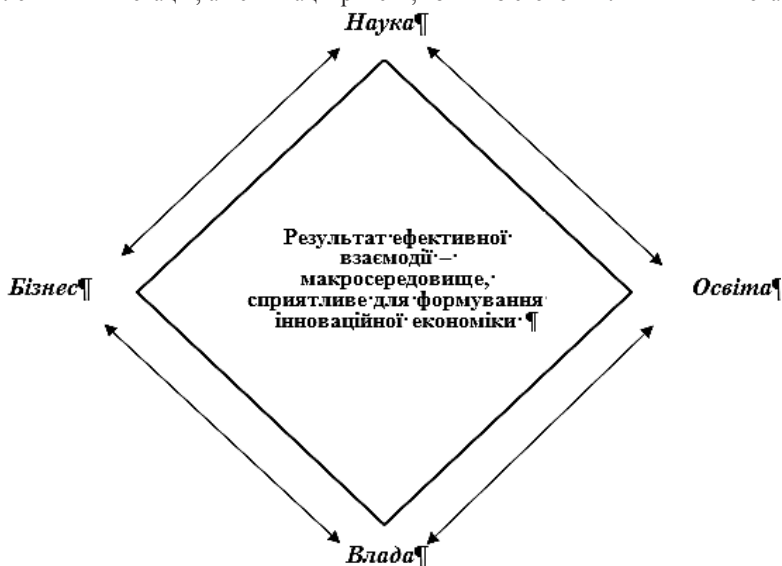


Рис. 5. Модель інтеграційної взаємодії «Бізнес, наука, освіта і влада»

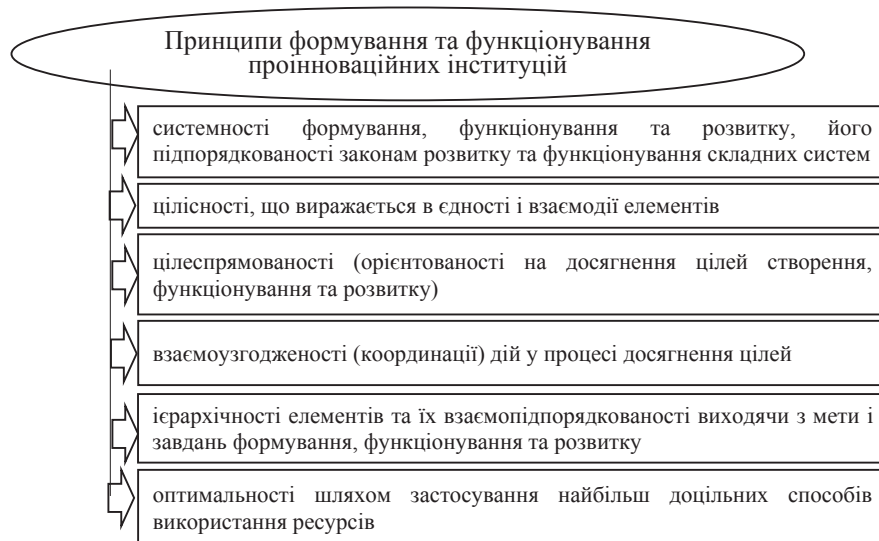


Рис. 6. Принципи формування національної інноваційної системи

освіти та бізнесу, повинна являти собою підтримку інноваційних підприємств, що мають обмежені фінансові можливості, а також невелику здатність хеджування ризиків.

Успіх економіки в інноваційній сфері значною мірою залежить від допомоги проінноваційних інституцій, відповідальних за використання ринкових можливостей, що з'являються, а також стабільного руху та формування нових знань у країні. Такі, проінноваційні інституції є передусім центрами трансферу технологій та інновацій, інкубаторами підприємництва з технологічним профілем, завдання їхньої діяльності:

- підтримка нових високотехнологічних бізнес-структур;
- допомога підприємствам у реалізації інноваційних високотехнологічних проектів, а також у трансфері та засвоєнні сучасних інноваційних рішень, їх утіленні до господарської практики;
- стимулювання технічного розвитку та технологічної модернізації у промисловості;
- створення умов для розвитку процесів трансферу технологій та комерціалізації результатів науково-дослідних робіт наукових інституцій.

Теоретичною основою формування принципової бази формування та функціонування проінноваційних інституцій послужили ключові положення сучасної економічної теорії і сучасні концепції інноваційного розвитку на глобальному та макрорівні (рис. 6) [5; 7].

Формування, функціонування та розвиток проінноваційних інституцій, таким чином, представляється як комплекс дій, реалізація яких формує нові правила сучасних економічних відносин, генератором та реалізатором яких на практиці й виступають проінноваційні інституції.

Функціонування проінноваційних інституцій, а також реалізація вищезгаданих завдань вимагають великих капіталовкладень. З огляду на те, що фінансові можливості:

- науково-дослідних установ та організацій, як приватних, так і державних, що мають можливість та плани щодо створення інноваційних ідей, рішень та продуктів;
- освітніх установ, що мають можливість забезпечити ринок праці кваліфікованими кадрами, здатними до створення, засвоєння, реалізації на практиці та обслуговування функціонування та поширення високотехнологічних інновацій;
- підприємств, які мають намір реалізовувати та поширювати високотехнологічні інновації, розробляти та доповнювати їх, створювати на їх основі конкурентоздатну високотехнологічну продукцію, затребувану ринком, можуть бути суттєво обмеженими, як і можливості венчурного фінансування високоризикових інноваційних проектів у сфері високих технологій, значний потенціал стимулювання розвитку високотехнологічних інновацій у країні створює використання державних та державно-приватних (партнерських) структурних фондів підтримки створення, впровадження та поширення високотехнологічних інновацій, а також участь у державних та міжнародних програмах розвитку інновацій.

Особливо слід підкреслити, що стосунки між окремими учасниками – елементами ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада» мають формуватися за принципом співпраці, партнерства, обміну, а не підлеглості. Тобто держава попри значення ринкового регулятора в процесі проінноваційної взаємодії з установами та структурами науки, освіти та бізнесу не має спиратися на адміністративні важелі та наявні можливості домінування.

Висновки. Аналіз взаємозалежності між показниками високотехнологічного розвитку в розвинутих країнах та краї-

нах, що розвиваються (у тому числі в Україні) показав, що існує позитивна залежність між структурою технологічних переваг, структурою торгових переваг та показниками розвитку освіти та науки. Водночас аналіз структури працевлаштування працівників сфери науки та освіти показує, що у розвинених країнах понад половина науковців працевлаштована в бізнес-сегменті.

Створення та засвоєння інновацій вимагає кооперації підприємств із публічними суб'єктами, установами науки та освіти, а також інституціями, що є посередником у створенні та трансфері інновацій. Залучення публічного сектору, а також інституцій, що підтримують створення інновацій, вимагає комплексної реалізації державної проінноваційної політики, пристосованої до локальних і регіональних умов. Предметом уваги та метою такої політики є збільшення інноваційного потенціалу економіки країни та підприємств, що в ній працюють. Вказана політика має на меті стимулювання створення, впровадження та поширення інновацій у країні, стимулювання технологічного й інноваційного розвитку економіки через підтримку проінноваційних інституцій.

Водночас жоден сегмент ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада» окремо не має ні компетенції, ні ресурсів, ні організаційних можливостей, достатніх для самостійного й ефективного стратегічного управління національною інноваційною системою та координації дій у процесі формування висококонкурентної інноваційної економіки. Ефективну інтеграційну взаємодію у цьому контексті характеризує специфічна господарська політика у рамках національної інноваційної системи, що полягає у створенні сприятливих умов для функціонування усіх її учасників, яка повинна орієнтуватися (як мережева система) на потребу забезпечення: співробітництва, відкритості, гнучкості у формуванні відносин та стосунків між різними інституціями, організаціями, установами, бізнес-структурами.

Перспективи подальших розвідок у визначеному даною статтею напрямі автор вбачає у теоретико-методологічному обґрунтуванні інструментарію взаємодії сегментів ромбу «Бізнес, наука, освіта і влада», розробленні системи оцінки ефективності такої взаємодії.

Література:

1. Бова Т.В. Формування механізму державного управління функціонуванням національної інноваційної системи. Економіка та держава. 2010. № 4. С. 132-134.
2. Ганущак-Єфіменко Л.М. Інтегровані структури бізнесу та їх роль в економіках країн світу. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 11. С. 121-128.
3. Губенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку. Харків: ХНАМГ, 2008. 295 с.
4. Деркач Т.В., Лисюк В.М. Теоретико-сутнісний аналіз економічної інтеграції, як економічного процесу. Економічні інновації. 2015. № 59. С. 194-200.
5. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. К.: НІСД, 2009. 336 с.
6. Желюк Т.Л., Ревун К.І. Ефективність економічної політики в умовах нестабільного середовища. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2014. № 1. С. 7-22.
7. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін.; за ред. Л.І. Федулової. К.: Основа, 2005. 552 с.
8. Кіндзельський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій. Економіка України. 2007. № 2. С. 4-13.
9. Мазур Г.О. Особливості сучасного інтеграційного процесу та його основні тенденції. Регіональний бізнес – економіка та управління. 2009. Вип. 1(21). С. 27-33.

10. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу. Економічна теорія. 2004. № 4. С. 22-38.
11. Capello R., Lenzi C. Territorial Patterns of Innovation. An Inquiry on the Knowledge Economy in European Regions. London, Routledge, 2013.
12. Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. Administrative Science Quarterly, Pennsylvania, 1990.
13. Edquist C. Striving towards a Holistic Innovation Policy in European countries – But linearity still prevails!. STI Policy Review. 2014. № 5(2). P. 1-19.
14. Entrepreneurship in Europe. The social Process/R.Goffee. Routledge. Routledge Revivals, 2015. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Economic_statistics_on_high_tech_sectors_EU28_2012.png.
15. Hall B., Lerner J. The financing of R&D and innovation. NBER Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2009.
16. КНОЕМА – Мировой атлас данных. URL: <http://knoema.ru/atlas/topics/>.
17. Measuring Innovation: A New Perspective. URL: <http://www.oecd.org/sti/measuringinnovationnewperspective.html>.
18. The world bank / Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>.

Павлов В.В. «Бизнес, наука, образование и власть»: концепция развития инновационной экономики на основе интеграционного взаимодействия

Аннотация. В статье представлено обоснование концепции развития инновационной экономики на основе интеграционного взаимодействия ключевых субъектов – факторов развития – бизнеса, науки, образования и власти – в условиях формирования модели инновационной экономики как вектора развития со-

временного общества. Определены основные институциональные сегменты в создании институциональных условий формирования национальных инновационных систем (фирм и их инновационных возможностей, университетов и частных исследовательских лабораторий, государственной экономической политики), на основе чего предложена концепция сетевой системы конвергентного, интеграционного взаимодействия данных сегментов, которую в статье предложено представить в виде ромба «Бизнес, наука, образование и власть».

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная экономика, интеграция, взаимодействие, бизнес, наука, образование, власть, ромб.

Pavlov V.V. “Business, science, education, and power”: the concept of development of innovation economics based on integration interaction

Summary. The article presents substantiation for the concept of development innovation economics on the basis of integration interaction of key subjects – development factors – business, science, education, and power – under conditions of formation of a model of innovation economics as a development vector of the modern society. The main institutional segments in the creation of institutional conditions for forming national innovative systems (firms and their innovation abilities, universities and private research laboratories, state economic policy) are determined, based on which there is proposed a concept of network system of convergent, integration interaction of these segments, which it is proposed to present in the form of a diamond “Business, science, education and power”.

Keywords: innovations, innovative development, innovation economics, integration, interaction, business, science, education, power, diamond.

Сагун А.О.,

старший викладач кафедри менеджменту,
економіки, права та туризму,

Льотна академія Національного авіаційного університету

КОРПОРАТИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАЙНОВИМ КОМПЛЕКСОМ МІЖНАРОДНОГО АЕРОПОРТУ БОРИСПІЛЬ

Анотація. У статті розглянуто проблеми розвитку аеропортової системи на прикладі міжнародного аеропорту Бориспіль, пов'язані з неефективною системою управління його майновим комплексом. Для вирішення цієї проблеми запропонований метод корпоратизації, розглянуто переваги, недоліки та можливості його використання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, корпоратизація, неавіаційна діяльність, потенціал, прибуток, структура управління.

Постановка проблеми. Розглядаючи Україну з позиції конкурента та спираючись на індекс глобальної конкурентоспроможності за 2016-2017 рр. [11], згідно з яким Україна посідає лише 103-є місце в світі за оцінкою рівня розвитку авіаційної інфраструктури, перебуваючи поряд із Бутаном і Кабо-Верде, можна передбачити, що без інвестицій вона ризикує втратити статус транзитної держави, оскільки сьогодні країна не може самостійно відновити транспортну інфраструктуру, тоді як стимулювання складного механізму отримання кредитних ресурсів не відбувається [3]. Всі світові аеропорти знаходяться у постійному розвитку: періодично вони проводять реконструкцію терміналів, примножують кількість і якість аеродромної інфраструктури. Тому вкрай важливо виявляти та проводити аналіз проблем, наявних в українських аеропортах, надавати актуальні рекомендації щодо їх подальшого розвитку.

Тенденції світового ринку авіаперевезень загалом та українського ринку зокрема свідчать про щорічний ріст пасажиропотоку (рис. 1-3) [12], що, своєю чергою, потребує вдосконалення авіаційної інфраструктури та підвищення конкурентоздатності авіаційного комплексу. Для вирішення цієї проблеми запропоновано використання методу корпоратизації авіапідприємств та досліджено механізм його дії на прикладі аеропорту Бориспіль.

Виходячи з даних, із 2009 по 2013 р. спостерігається тенденція зростання пасажиропотоку в аеропортах, а в 2014-2015 рр. – період спаду перевезень у зв'язку з політичною ситуацією у країні.

За весь аналізований період лідерську позицію за кількістю перевезених пасажирів займає аеропорт Бориспіль. На кінець 2016 р. його показник пасажиропотоку на 96,8% більший, ніж аеропорту Запоріжжя. У 2016 р. аеропорти країни обслужили 12 928,8 тис. пасажирів, де 67% від усього обсягу перевезень здійснив аеропорт Бориспіль (рис. 3) [9].

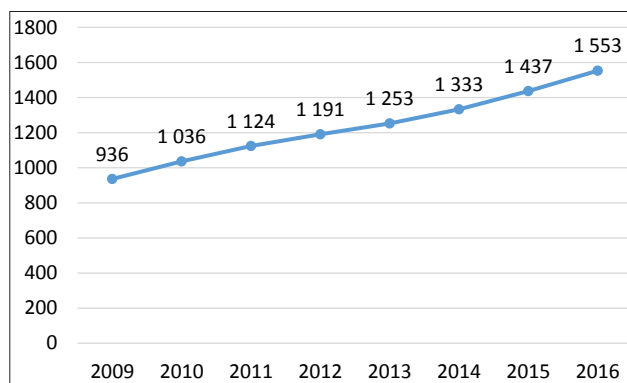


Рис. 1. Динаміка обсягів перевезень пасажирів міжнародним авіаційним транспортом, млн. осіб [9]

Саме корпоратизація дає змогу скоротити розрив між діяльністю авіапідприємства та контролюючим органом, передбачає більш прозору роботу авіапідприємства, після чого воно стає більш цікавим для інвесторів. Корпоратизація авіапідприємств є одним із головних напрямів розвитку української економіки на сучасному етапі, тому що передбачає не приватизацію

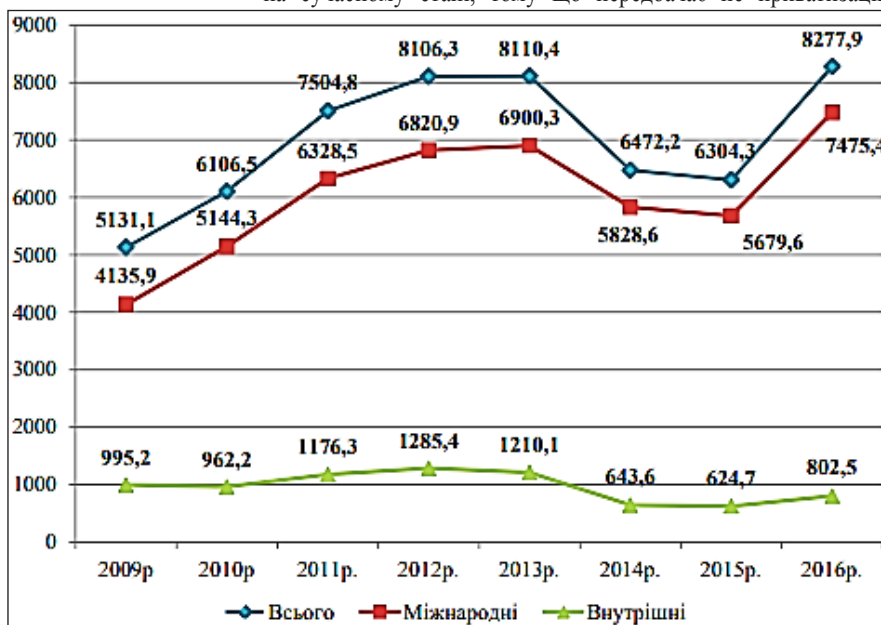


Рис. 2. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. осіб [8]

та консервацію авіавиробництва, а його розвиток за збереження державного контролю.

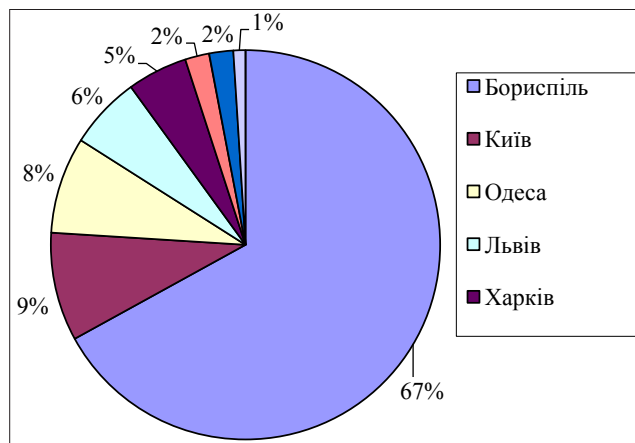


Рис. 3. Питома вага обсягів авіаційних перевезень по аеропортах України [8]

За корпоратизації авіапідприємств відкриваються можливості масштабного співробітництва із зарубіжними партнерами та залучення інвестицій. Корпоратизація авіапідприємств є дієвою системою виведення технологічних, організаційних та фінансових відносин українських авіапідприємств на вищий та якісний рівень [5].

Світовий досвід доводить, що корпоратизація дає змогу здійснити фінансово-економічне піднесення підприємств, примножити культуру виробництва, забезпечити капіталізацію і зростання інвестиційної привабливості, одержати великі кошти, здійснивши процедуру IPO (первинного публічного розміщення акцій на міжнародних фондових біржах), зміцнити конкурентоспроможність, забезпечити міжнародне визнання рівня правління підприємством, працювати на положеннях приватного капіталу. Таким чином, корпоратизація дає змогу забезпечити зближення умов для державних і приватних суб'єктів підприємництва, прискорити реформування системи управління за рахунок скорочення адміністративних функцій міністерств, залучення приватних інвестицій у державну власність [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд напрямів корпоратизації показав, що цій проблемі присвячено багато наукових та методичних праць, зокрема М. Засядьки, Д. Ківи та інших науковців, рекомендацій Фонду державного майна України та нормативних документів [5]. Доведено, що корпоратизація дає змогу менеджменту більш оперативно й ефективно управляти майновим комплексом авіапідприємства, а також спростити механізм здачі в оренду площ аеропорту. Але залишається невирішеною низка питань, які стосуються специфіки корпоративних відносин у корпоративізованих підприємствах. Заслужують на подальший розвиток методологічні підходи до аналізу діяльності корпоративізованих підприємств для дослідження сучасних тенденцій фінансового розвитку всіх державних підприємств України, а також щодо правових аспектів діяльності підприємств державної форми власності і державного сектору економіки на сучасному етапі [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак сьогодні наявний потенціал використовується недостатньо, а сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи. Це стосується практично всіх найважливіших склад-

ників авіаційної галузі, зокрема авіаційних перевезень. Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку авіаційних перевезень України, зокрема ринку авіаперевезень, дасть змогу виявити план майбутніх дій щодо його подальшого розвитку. Питання дослідження джерел інвестування, їх особливостей для розроблення загальних та специфічних методів, які б сприяли залученню значних обсягів інвестиційних ресурсів, є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у дослідженні впливу корпоратизації на діяльність авіапідприємства, визначенні її позитивних та негативних боків на прикладі міжнародного аеропорту Бориспіль.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний аеропорт Бориспіль за 2017 р. обслужив 10 млн. 554 тис. 757 пасажирів, що на 22,1% більше, ніж у 2016 р., а порівняно з показниками 2015 р. він збільшився на 43,2% [3]. Такий стрибок у збільшенні показників обсягу перевезень пов'язаний із декількома причинами, такими як: модернізація аеропортової інфраструктури, законодавчі зміни, а саме прийняття безвізового режиму з Європейським Союзом, тісна співпраця з авіакомпанією «Міжнародні авіалінії України» та нарощування чартерних програм. Прибуток міжнародного аеропорту Бориспіль збільшився з 3 млрд. 617 млн. грн. у 2016 р. до 4 млрд. 97 млн. грн. у 2017 р., що становить 13,3%. Дані цієї статистики свідчать про значний відсоток доходів від неавіаційної діяльності в структурі доходів аеропорту, адже розрив між показниками пасажиропотоку і прибутку становить більше 10%.

Зазвичай у західноєвропейських аеропортах рівень доходів від неавіаційної діяльності становить більше 40% та складається з доходів від зали очікування, VIP-зали; торговельних послуг; готельних послуг; організації дозвілля; банківських послуг; кімнат матері та дитини; побутових послуг; послуг безпеки; послуг наземного транспорту; інформаційних послуг та послуг зв'язку; послуг зі зберігання та обробки вантажів на складах; рекламних послуг; паркінгу, пакування багажу, кейтерингу, послуг бізнес-залів та оренди приміщень, території, обладнання та ін. та є важливою статтею доходів для більшості європейських аеропортів [3]. Найбільший відсоток у структурі неавіаційних послуг припадає на оренду приміщень та території. Щодо українських аеропортів, то згідно з оцінкою «Українського інституту майбутнього», вони не мають досвіду ефективного управління неавіаційними доходами. За 2016 р. Бориспіль отримав 69% доходів від авіаційної діяльності, де найбільша частка припадає на пасажирський збір – 39%, найменша – на збір за наднормативну стоянку – 0,9%, 15% – на доходи від додаткових послуг і лише 16% – на доходи від неавіаційної діяльності [2].

Операційна маржа в неавіаційних видах доходів аеропортів Європи є набагато вищою і становить у середньому більше 50%. Маржинальність авіаційних видів доходів у середньому становить 11-13% (максимально досягає 30%) [2].

Враховуючи це, в умовах підвищення попиту на авіаційні перевезення у цілому, а також нарощення обсягу перевезень у міжнародному аеропорту Бориспіль, виникає необхідність максимально ефективного використання його майнового комплексу як одного з методів підвищення конкурентоздатності шляхом збільшення статутного капіталу, який буде спрямовано на саморозвиток аеропорту. Проте постає питання статусу Борисполя, а саме проблема унеможливлення використання усіх активів аеропорту з максимальною рентабельністю. Це пов'язано з особливостями здачі в оренду державного майна, адже орендодавцем державного майна є Фонд державного майна

України (далі – ФДМУ), його регіональні відділення та представництва. І за оренди нерухомого майна, що перебуває у державній власності, орендодавцем якого є ФДМУ, п. 17 Методики № 786 [4] встановлює наступний порядок розподілу орендної плати: 70% орендної плати перераховується до держбюджету, 30% – державному підприємству, організації, на балансі яких значиться орендоване майно, балансоутримувачу [7].

Необхідність розподілу орендної плати зумовлює деякі особливості в оподаткуванні цієї операції. Зауважимо, що ні Закон України «Про оренду державного майна», ні Методика № 786 [4] не встановлюють вимог щодо того, хто повинен розподіляти орендну плату, встановлену договором, між бюджетом і балансоутримувачем, тому порядок розподілу орендної плати повинен бути врегульований під час укладання договору оренди. ФДМУ рекомендує, щоб розподіл орендної плати та перерахування її частини до бюджету робив саме орендар. Хоча на практиці зустрічаються два варіанти: 1) частину орендної плати, що підлягає перерахуванню до бюджету, розподіляє й перераховує орендар; 2) частину орендної плати, що підлягає перерахуванню до бюджету, розподіляє й перераховує балансоутримувач. Нижче розглянемо кожен із них. Орендна плата є об'єктом оподаткування ПДВ [7], тому у підприємства-балансоутримувача, який зареєстрований платником ПДВ, нерухоме майно якого передано в оренду, виникають податкові зобов'язання на дату, визначену п. 187.1 НК [10]. Зокрема, датою виникнення податкових зобов'язань із ПДВ вважається подія, що сталася раніше: або дата зарахування коштів від орендаря на банківський рахунок підприємства-балансоутримувача (оприбуткування коштів у касу), або дата оформлення документа, що підтверджує факт поставки послуг із надання майна в оренду (дата підписання акта). При цьому база для нарахування ПДВ визначається виходячи з договірної вартості (тобто повної суми орендної плати відповідно до п. 188.1 ПК), але не нижче за звичайні ціни, незалежно від того, хто – орендар чи балансоутримувач – розподіляє суму орендної плати [7]. Якщо слідувати консультації податківців, на дату виникнення податкових зобов'язань підприємство-балансоутримувач зобов'язаний: виписати податкову накладну в двох примірниках на всю суму орендної плати, передбачену договором оренди, без урахування ПДВ; окремим рядком виділити суму ПДВ у розмірі 20% від усієї суми орендної плати; окремим рядком виділити загальну суму орендної плати з урахуванням ПДВ незалежно від того, буде орендар сам розподіляти орендну плату або всю суму орендної плати він перерахує на рахунок балансоутримувача. За наявності такої податкової накладної орендар (за першою подією) має право включити ПДВ щодо орендної плати в податковий кредит. У разі якщо договором оренди передбачено, що розподіл орендних платежів проводиться орендарем самостійно, він перераховує: до бюджету – 70% орендної плати без урахування ПДВ; балансоутримувачу (окремим платіжним дорученням) – 30% орендної плати до нарахованого на цю суму ПДВ, а також окремим платіжним дорученням – суму ПДВ, нараховану на 70% орендної плати, яка була їм перерахована до бюджету, із зазначенням у платіжному дорученні: «ПДВ із 70% орендної плати, перерахованої до бюджету» [7].

Щоб досягти європейських показників та максимізувати прибуток від неавіаційної діяльності, необхідно сконцентруватися на управлінні майновим комплексом як головного складника ресурсів та активів аеропорту.

Основна мета ефективного управління державним майном пов'язана з досягненням за заданого рівня безпеки авіапереве-

зень економічних результатів, достатніх для його розвитку, а також для формування механізмів залучення масштабних інвестицій із тривалим терміном їх повернення. Статистика свідчить, що з усіх аеропортів України 50% мають муніципальну форму власності, 15% – державну та 35% – змішану. Порівнюючи з даними Міжнародної ради аеропортів, у Європі 59% із них перебувають у державній власності та 15,8% – у приватній, є тенденції до збільшення частки останньої [3]. Аеропорти в державній власності – це Львів і Бориспіль. Вони мають певні особливості господарювання, адже пов'язані з Фондом держмайна, Міністерством інфраструктури та Кабінетом Міністрів України, які регламентують їхню діяльність у частині управління майном, ставок обслуговування тощо. І якщо, наприклад, прихід лоукост-авіакомпанії в державний аеропорт може відбуватися в «командно-наказовому» порядку, то решта аеропортів у комунальній (або в приватно-комунальній) власності можуть самостійно формувати пул авіакомпаній-партнерів виходячи з комерційного ефекту і, відповідно, бути більш гнучкими в реалізації своєї економічної політики [3].

Серед факторів, які сприяють ефективному функціонуванню «повітряних воріт», є ступінь фінансування аеропорту. Основною ціллю утворення автономного аеропортового повноважного органу є підвищення ефективності діяльності і поліпшення фінансових показників аеропорту. Це означає перехід до зменшення витрат і відповідного підвищення доходів. Але варто зазначити, що бажаної доходності від експлуатації аеропорту можна й не досягнути через причини, які не залежать від повноважного органу чи держави, наприклад через низький обсяг перевезень. Однак в Україні з кожним роком зростає нагальна потреба використовувати потенціал високого транзитного розвитку для підвищення пропускнув спроможності аеропортів [7].

Важливою передумовою у досягненні успіху фінансової діяльності та ефективності експлуатації аеропорту є те, щоб керівництво повноважного органу мало право розпоряджатися і використовувати отриманий аеропортом прибуток для покриття аеропортових витрат. Варто зазначити, що багато фінансових вагомих переваг можуть бути отримані шляхом надання аеропортовому повноважному органу необхідної фінансової автономії, включаючи контроль над використанням отриманих доходів. Це дасть змогу і буде стимулювати керівництво аеропорту проводити більш суворий контроль над доходами та витратами. Крім того, це дасть змогу аеропорту займати більш упевнену позицію у розв'язанні фінансових питань, веденні переговорів за контрактами про концесію, у трудових відносинах тощо (наприклад, під час переговорів про трудові контракти або утворення фонду нагородження для персоналу). До того ж фінансова автономія дає змогу керівництву діяти швидше і скористатися, наприклад, низькими цінами або оптовими знижками на обладнання чи інші види поставок, які пропонуються протягом короткого періоду часу. У протилежному випадку дозвіл на вилучення коштів зайняв би значно більше часу. Крім того, аеропорт в умовах фінансової автономії має можливість отримувати відсотковий дохід від тимчасово вільних засобів [7].

Висновки. Таким чином, міжнародний аеропорт за орієнтації на підвищення умов ефективного функціонування повинен прагнути до самофінансування або до фінансової автономії. Але виведення міжнародного аеропорту з-під відомства державного органу (Міністерства інфраструктури України) доцільне лише за умов розвитку авіаційної індустрії України,

адже передача експлуатації одного або декількох аеропортів автономному повноважному органу не повинна спричиняти дублювання функцій, покладених на державні повноважні органи управління. Повноваження державного відомчого органу цивільної авіації (Державіаслужби) повинні включати питання авіаційної безпеки і різного роду функції стосовно видачі свідоцтв, проведення контролю та здійснення загальної політики [7]. Тільки оптимальний розподіл обов'язків та функцій між державою та авіапідприємствами, налагодження чіткої структури управління авіаційною галуззю у цілому призведуть до підвищення ефективності її діяльності.

Протягом наступних п'яти років інвестиційний внесок у розвиток інфраструктури аеропорту Бориспіль повинен становити близько 10 млрд. грн. Також якщо запровадити більш гнучкі правила для авіаперевізників, то це дасть можливість здешевити авіаперевезення.

Корпоратизація аеропорту Бориспіль дасть змогу менеджменту авіавузлу більш оперативно й ефективно управляти майном аеропорту, а також спростити механізм здачі в оренду площ аеропорту за рахунок удосконалення процедури проведення конкурсів.

Основною метою корпоратизації аеропорту Бориспіль є розвиток нової моделі аеропорту – хабу із сильною базовою авіакомпанією. При цьому значна ставка робиться на залучення транзитного пасажиропотоку. Перше, що потрібно, – це збільшити пропускну здатність трансферної зони, друге – розширити перон, третє – облаштувати додаткові автобусні виходи на посадку.

Ще один напрям, який сприятиме перетворенням в аеропорту, – інновації. Це Wi-Fi в терміналах, відеоспостереження, управління чергами, автоматична реєстрація, інтелектуальна система управління тощо. Також можна запровадити сучасну систему моніторингу пасажиропотоку, яка дасть змогу оцінити не тільки кількість пасажирів, а й якість їх обслуговування.

Також одним із важливих напрямів є впровадження гнучкої системи тарифів та залучення лоукостів.

І, звичайно, не можна залишити без уваги неавіаційні доходи. Потрібно працювати над збільшенням частки цієї статті прибутку, у тому числі за рахунок спрощення процедури надання в оренду площ аеропорту, розконсервації терміналів В і F, реалізації інвестиційних проектів і впровадження додаткових сервісів. Наприклад, в аеропортах Франкфурта і Мюнхена частка неавіаційних доходів становить близько 50%, у Стамбулі – близько 55%. Нині в Борисполі цей показник становить трохи більше 20% [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що корпоратизація сприятиме вирішенню актуальних проблем української галузі цивільної авіації, тому що дає змогу авіапідприємствам самостійно використовувати свій потенціал та розпочати широку конкурентоспроможну боротьбу на зовнішніх ринках авіаперевезень.

Література:

1. «Енергоатом»: корпоратизація і американський менеджмент / PIA Новини України. 2016. URL: <https://rian.com.ua/analytics/20160811/1014573505.html>.

2. Аеропорти України: як не пролетіти над Парижем? (інфографіка) / Український інститут майбутнього. 2017. URL: https://uifuture.org/uk/post/aeroporty-ukrainy-kak-ne-proletet-nad-parizem-infografika_352.

3. Засядько М. Аеропорт Бориспіль отримав рекордний прибуток за всі роки роботи. URL: <https://tsn.ua/groshi/aeroport-borispil-otrimav-rekordniy-pributok-za-vsi-roki-roboti-1108281.html>.

4. Кабінет Міністрів України; Постанова, Методика від 04.10.1995 № 786

5. Ківа Д. Авіаційні держпідприємства потребують якнайшвидшої корпоратизації і акціонування. URL: <http://avia.biz.ua/news/experts/303-aviatsionnye-gospredpriyatiya-nuzhdayuts/>.

6. Назустріч хабу: П'ять кроків нового керівника аеропорту Бориспіль URL: http://cfts.org.ua/articles/navstrechu_khabu_pyat_shagov_novogo_rukovoditelya_aerporta_borispol_1141.

7. Оренда майна державної та комунальної власності. URL: <https://buhgalter.com.ua/articles/details/327875/>.

8. Підсумки діяльності авіаційної галузі України. URL: <http://www.avia.gov.ua>.

9. Підсумки роботи транспорту України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Податковий кодекс України. п. 187.1 НК. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2011. № 13-14, № 15-16. № 17. Ст. 112.

11. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.

12. Статистичні дані про результати діяльності повітряного транспорту в 2016 році. ІКАО. 2016. С. 2.

13. Якнайшвидша корпоратизація аеропорту Бориспіль підвищить його неавіаційні доходи / Інтерфакс-Україна. 2017. URL: <http://interfax.com.ua/news/economic/412922.html>.

Сагун А.А. Корпоратизация как метод повышения эффективности управления имуществом комплексом международного аэропорта Борисполь

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы развития аэропортовой системы на примере международного аэропорта Борисполь, связанные с неэффективной системой управления его имуществом комплексом. Для решения этой проблемы предложен метод корпоратизации, рассмотрены преимущества и возможности его использования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, корпоратизация, неавиационная деятельность, потенциал, прибыль, структура управления.

Sagun A.O. Corporatization as a method of improving the management of the property complex of Boryspil International Airport

Summary. The article examines the problems of the development of the airport system on the example of Boryspil International Airport, which are associated with an inefficient system of managing its property complex. To solve this problem proposed method of corporatization, considered its advantages, disadvantages and possibilities of its use.

Keywords: competitiveness, corporatization, management structure, non-aviation activity, potential, profit.

*Скригун Н.П.,**к.е.н, доцент,**доцент кафедри маркетингу,**Національний університет харчових технологій**Метейко В.О.,**студентка,**Національний університет харчових технологій*

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧА

Анотація. У статті розглянуто сутність нейро-маркетингу та його роль у маркетинговій діяльності підприємств. Визначено силу психологічного впливу нейромаркетингу на споживачів. Узагальнено методи нейромаркетингу, що їх використовують задля управління підсвідомістю споживачів. Охарактеризовано нейромаркетингові канали впливу на поведінку споживачів. Визначено основні проблеми нейромаркетингу.

Ключові слова: маркетинг, нейромаркетинг, нейровізуалізація, айтрекінг, аромамаркетинг, споживач, бренд.

Постановка проблеми. Нині на більшості вітчизняних підприємств застосовуються методи класичного маркетингу, які не завжди ефективні та вже досить звичні, тому виробники товарів та послуг шукають нові способи привернення уваги споживачів. Сучасні технології просування зробили крок далеко вперед. Раніше рекламою були тільки ролики по телебаченню та оголошення у пресі, а нині використовують багато різних підходів – від контекстної реклами до способів привернення уваги споживачів завдяки кольоровому та звуковому оформленню торгових залів. Багато виробників товарів та послуг почали використовувати у своїй роботі нейромаркетинг, щоб просунути свої товари та послуги на ринку. Значна кількість досліджень, проведених у цій галузі, вказує на те, що нейровізуалізація – інструмент майбутнього, який відкриває широкі можливості перед маркетингологами. Його головна перевага полягає у тому, що він дає доступ до інформації, яка недоступна через звичні способи. Цей вид маркетингу користується великою популярністю серед провідних іноземних компаній. В Україні ж він віднедавна теж став активно використовуватися.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Напряму нейро-маркетингу, який є комбінацією двох сфер знань – неврології та традиційного маркетингу, є досить новим, адже початок його використання виробниками простежується тільки в кінці ХХ ст. Серед іноземних учених, які зробили вагомий внесок у вивчення нейромаркетингу, варто вимкнути таких, як: М. Ліндстром, А. Трайндл, Е. Плессі, П. Глімчер, Р. Солсо, Р. Дулі та ін. Вітчизняні вчені О.Д. Бойко, О.В. Босак, А.А. Копейко, Е.Ю. Кан та ін. присвятили увагу вивченню психологічних механізмів поведінки споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас актуальним питанням залишається систематизація методів нейромаркетингу, які б давали можливість максимально привернути увагу споживачів та вплинути на їхню підсвідомість.

Мета статті полягає у визначенні сутності, методів та прийомів нейромаркетингу для привернення уваги споживачів до рекламованого товару шляхом впливу на їхню підсвідомість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нейро-маркетинг як інструмент впливу на споживчу поведінку завойовує значну популярність серед маркетингологів-практиків та стає необхідною умовою реалізації успішних рекламних кампаній.

Нейро-маркетинг – одна із сучасних концепцій маркетингового впливу в роздрібній торгівлі, яка спирається на дослідження психології споживачів, що використовує технологію «сканування» мозку потенційних споживачів для визначення образів, на які цільова група реагує найбільш активно та робить ставку на почуття й емоції клієнтів. Основоположниками саме цієї концепції нейро-маркетингу стали спеціалісти австрійської компанії ShopConsult by Umdasch [11].

Нейро-маркетинг – міждисциплінарна сфера, що знаходиться на стику нейробіології, психології та поведінкової економіки. Цей термін увів у вжиток професор Ейл Смітс у 2002 р. З його допомогою він описав можливості комерційного використання нейробіології для підвищення ефективності маркетингових заходів. По суті, це дослідження мозку людини для впливу на його споживчу поведінку [3]. Нейро-маркетинг являє собою новий методологічний підхід до маркетингу, що включає у себе дослідження споживчої поведінки із застосуванням інструментарію нейронаук. Нейро-маркетинг вивчає споживчу поведінку: мислення, пізнання, пам'ять, емоційні реакції і т. д., ставлячи за мету прогнозування споживчого вибору індивідів. Він дає змогу визначити ставлення споживача до продукції ще до того, як він сам це зрозумів. У цьому полягає одна з головних відмінностей нейро-маркетингу від традиційного маркетингу: він не вимагає збору та аналізу даних про суб'єктивні переваги покупця. У дослідженні через традиційний маркетинг – опитування та анкетування – респонденти далеко не завжди чесні у своїх відповідях, методи ж дослідження нейро-маркетингу дивляться прямо в мозок людини [2].

В основі нейро-маркетингу лежать результати дослідження психологів, за якими переважна більшість пізнавальної діяльності людини й усього мислення, включаючи емоції, походять із підсвідомості, тому основне завдання, яке стоїть перед маркетингологами – розробити підходи до ефективного маніпулювання підсвідомою діяльністю мозку для ефективного впливу на споживача [3].

Нейро-маркетинг використовує безліч методів, що дають змогу виявити підсвідоме ставлення споживача до продукції: дизайну, реклами та його складових елементів. Популярні методи нейро-маркетингу з дослідження споживчої поведінки представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Методи нейромаркетингу

Методи	Характеристика
фМРТ	Аналіз реакції мозку на ті чи інші подразники
ЕЕГ	
Вимірювання електричного опору шкіри	Для виявлення підвищеного потовиділення
Скорочення м'язів обличчя	Для аналізу конкретних емоцій
Айтрекінг	Аналіз руху очей

Джерело: узагальнено авторами на основі [6; 5]

Сутність популярних методів нейромаркетингу полягає у такому:

1. фМРТ – функціональна магнітно-резонансна томографія, за допомогою якої можна отримати картинку активності мозку в момент контакту з подразником. За допомогою цих даних маркетологи можуть розробити максимально ефективні рекламні звернення, які будуть апелювати до потрібних почуттів та викликати правильні емоції.

2. ЕЕГ – електроенцефалографія (вимір ритмів активності нейронів мозку внаслідок зміни уваги, емоційного стану).

3. Вимірювання частоти дихання, серцебиття та електричного опору шкіри в момент контакту з подразником у конкретних умовах.

4. Реєстрація скорочення м'язів обличчя за допомогою камери високої роздільної здатності (допомагає аналізувати емоції: здивування, роздратування, радість, страх та ін.).

5. Айтрекінг – аналіз руху очей (відстеження точок фокусування погляду людини, розмір зіниці та час затримки погляду).

До цих методів звертаються під час створення нової продукції або рекламної кампанії, адже вони допомагають визначити, який саме смак, колір та дизайн продукту приверне увагу покупця та здійснить найбільший вплив на нього [6].

Найчастіше бренди звертаються за послугами в нейромаркетингові лабораторії, однією з найвідоміших є Consumer neuroscience – лабораторія від компанії Nielsen. Послуги з нейромаркетингу, що надаються компанією Consumer neuroscience: фМРТ, айтрекінг, ЕЕГ, аналіз зміни голосу і рухів, реєстрація скорочення м'язів обличчя, частоти серцебиття, дихання, електричного опору шкіри, а також приховане тестування [5].

Таблиця 2

Канали впливу на споживчу поведінку

Канали впливу	Характеристика	Приклад
Зір	Візуальні ефекти	Зовнішня реклама, логотип
Нюх	Запахи	Ресторани швидкого харчування
Слух	Аудіо, звуки	Фонова музика в магазинах
Смак	Смакові відчуття	Дегустації
Дотик	Тактильні відчуття	М'яка упаковка

Джерело: складено авторами на основі [2-4]

Великі компанії (Procter Gamble, General Motors, Coca-Cola) не жаліють грошей на дорогі дослідження, тому перед запуском нового продукту або рекламної кампанії досить часто вдаються до методів нейромаркетингу. Компанії повинні бути впевнені, що найдрібніша деталь у рекламному повідомленні виконує

свою функцію, викликаючи у людини потрібну реакцію. Компанія Coca-Cola взагалі розробила свою внутрішню лабораторію, де проводяться дослідження на основі методів нейровізуалізації, що допомагає зрозуміти, які рекламні відеоролики чи окремі кадри з реклами вплинуть на респондентів [8].

Нейромаркетинг використовує п'ять основних каналів впливу на споживчу поведінку (табл. 2).

1. Візуалізація – основний спосіб впливу на поведінку людини, тому маркетологам украй важливо зрозуміти, як правильно подати повідомлення, щоб виділитися з потоку інформаційного шуму та викликати у споживача потрібні емоції.

Робота над дизайном та грамотне кольорове рішення логотипу компанії, упаковки, сайту дуже важливі для успішного брендингу. Наприклад, для логотипу ефективно використовувати яскраві кольори (червоний, жовтий, зелений), а доказом цього є успіх таких компаній, як: Laus (використовує в логотипі червоний, жовтий, білий колір), McDonalds (червоний, жовтий, білий, зелений), Pringles (червоний, жовтий) і т. д. Ці кольори миттєво привертають до себе увагу [6].

2. Запахи – найпотужніший спосіб впливу на стан людини. Він впливає прямо на лімбічну систему мозку, яка відповідає за формування емоцій та поведінкових реакцій. Для збільшення продажів багато компаній використовують аромаркетинг. Приклади такого нейромаркетингу в рекламі – це популярні ресторани швидкого харчування. Наприклад, запах у районі, де розташований McDonald's, можна почути здалеку. Крім того, цей аромат -візитівка ресторану. Згідно з результатами досліджень, на нюх припадає близько 70% емоцій людини [5].

3. Смак. Методи нейромаркетингу дають змогу відслідковувати реакцію мозку на різні смакові відчуття. Наприклад, Unilever спільно з Neuroconsult провів нейромаркетингове дослідження, аби зрозуміти, що думають споживачі про їхнє популярне ескімо. Результати дослідження задовольнили компанію, адже виявилось, що морозиво викликало у випробовуваних значно більше задоволення, ніж шоколад і йогурт.

4. Дотик – сприйняття товару, яке формується на основі отриманих відчуттів. Важливий канал комунікації під час продажу продукту. Найпростіший приклад – розроблення приємної на дотик упаковки. На рішення про покупку можуть також впливати м'якість і шовковистість тканин, одягу, постільних речей, але це вже питання якості, а не маркетингу [3].

5. Слух. Ефективним мотиватором до покупок є фонова музика в магазинах: легка, приємна, але ритмічна та досить динамічна, вона спонукає до покупок. Причому в різних магазинах використовується музика різного жанру: в магазинах одягу – це музика з показів, у дитячих магазинах – музика з мультфільмів дитячого характеру, у супермаркетах – більш спокійна та ненав'язлива музика, в СПА-салонах – звуки природи і т. д.

Відвідуючи торгові зали, люди прагнуть не тільки придбати нові товари. Найбільш важливим складником цього процесу є отримання задоволення та позитивних емоцій, тому бажання власників магазинів впливати на клієнта приємною музикою, привабливим ароматом, уважним ставленням персоналу є цілком зрозумілим, адже клієнт не пробачить їм відсутність цих невід'ємних атрибутів сучасної торгівлі. Закономірним є злиття торгових зон та розважальних центрів із кінотеатрами, ігровими залами й атракціонами. Всі ці канали використовуються маркетологами постійно, що сприяє високим показникам продажу.

Споживачам приємно вважати себе раціональними людьми, здатними самостійно приймати різні рішення, незважаючи на

тиск оточення. І хоча покупці можуть брати до уваги думки інших людей, остаточне рішення про купівлю товару, на їхню думку, вони приймають самостійно. Але насправді все трохи інакше. На прийняття рішень впливає безліч різних чинників, включаючи біологію, психологію та зовнішнє середовище. Маркетологи та психологи роками вивчали когнітивні упередження поряд зі способами поширення різних ідей, тому саме нейромаркетинг застосовується як метод впливу на поведінку споживача починаючи з розроблення дизайну, використання його прийомів у рекламі та закінчуючи кінофільмами.

Цікавим прикладом використання нейромаркетингу в дизайні є дослідження від Frito Lay, компанії, що випускає чіпси Laus. Воно показало, що використання натуральних та матових кольорів, а також фотографій корисних для здоров'я продуктів не мотивують до покупки, тому компанія стала використовувати блискучу упаковку яскравих кольорів із зображенням смажених чіпсів. Дослідження показало, що зображення натуральної картоплі на упаковці Laus не викликає такого апетиту у покупців, як зображення зажарених в маслі чіпсів, що здійснює вплив на рецептори споживачів.

Активно використовується нейромаркетинг і в рекламі. Прикладом є нейромаркетинг, який застосовувався для рекламної кампанії Mercedes-Benz, в якій передня частина автомобіля імітувала людські обличчя. З'ясувалося, що цей ролик задіяв центр задоволення мозку респондентів, й ефективність реклами підтвердилася підвищенням продажів компанії на 12% за квартал [4].

Використовується нейромаркетинг і в кіноіндустрії: простежити реакцію людини на розвиток сюжету фільму, спецефекти та варіанти кінцівки за допомогою нього нескладно. Цікаве дослідження провела компанія Innerscope Research, що показала трейлери 30 фільмів більш ніж 2 тис. осіб та виміряла частоту їхніх серцевих скорочень, зміни дихання, руху очей та ступінь пітливості. Найсильніші реакції були викликані популярними блокбастерами, особливо фільмом «Пірати Карибського моря 3», тому не дивно, що фільм зібрав більше \$ 90 млн. за перші покази [6].

Однією з проблем класичного маркетингу є те, що весь він побудований на оцінюванні суб'єктивних даних. Проаналізувати весь процес прийняття рішень споживачами, спираючись лише на анкетування, є доволі проблематичним, а вже з масовою появою «професійних» представників тих чи інших цільових аудиторій ситуація ускладнилася. Тому в нагоді стали нейрофізіологія, яка дає змогу скласти точну й об'єктивну картину неусвідомлених реакцій мозку та тіла людини на ті чи інші явища, а також когнітивна психологія, що дає змогу інтерпретувати отримані дані в термінах споживчих переваг [14].

Аналіз показав, що основними проблемами нейромаркетингу є такі.

1. Закритість досліджень та методів обробки даних. Нейромаркетингові дослідження проводяться переважно приватними компаніями, які встановлюють свої власні лабораторії, а не університетами. Через можливий страх, що конкуренти дізнаються про використовувані методи, компанії не розкривають методи обробки даних. Тому у багатьох учених дуже скептичне ставлення до результатів нейромаркетингових компаній, оскільки неможливо перевірити статистичні дані [13].

2. Невелика кількість опублікованих матеріалів у наукових журналах. На разі опубліковано ще досить мало обґрунтованої інформації. Про результати досліджень можна дізнатись переважно від самих компаній [12].

3. Більшість людей знайомиться з нейромаркетингом через новини, а не наукові статті. Багато журналів та газет популяризують дані нейромаркетингу, не вникаючи та не аналізуючи дані експериментів. Журнали та газети ще можна зрозуміти, адже їм потрібні сенсації. Вони все частіше наводять приклади та пліткують, уводячи людей в оману та поширюючи достатньо неправдиву інформацію щодо неіснуючих та вигаданих результатів досліджень. Таке практикують також як і маленькі підприємства, які взагалі не зможуть собі дозволити мати таку лабораторію, так і достатньо великі компанії задля більшого привернення аудиторії [13].

4. Подолання суб'єктивізму. Багато нейромаркетингових компаній заявляють, що нові методи дають змогу подолати суб'єктивізм та зрозуміти, що відчуває одна конкретна людина. Однак нейромаркетингові дослідження потребують копіткої тривалої роботи, тому обов'язково до досліджень потрібно залучати значну групу людей, щоб дані були статистично достовірними.

5. Вартість нейромаркетингових досліджень. Нейромаркетингові дослідження достатньо дорогі, далеко не кожна компанія може собі дозволити такі випробування.

6. Прагнення до отримання швидкого прибутку. Багато дослідників дійсно хочуть розвивати і вивчати цей напрям більш фундаментально, але також багато хто хоче швидко заробити на гарячій темі. Саме остання категорія може зіпсувати репутацію нейромаркетингу. При цьому залишаються відкритими питання про етичність проникнення до мозку покупця.

Незважаючи на недоліки, у нейромаркетингу є великий потенціал, і ця сфера інтенсивно розвивається, адже знайти методи впливу на цільову аудиторію – це першочергове завдання для маркетолога. Корпорації з величезними рекламними бюджетами постійно тестують цільовий ринок на предмет упровадження нових продуктів та рекламних технологій, які можуть вплинути на споживача.

Висновки. Нейромаркетинг – новий інструмент впливу на споживачів, що поєднав у собі всі ефективні стратегії звичайного маркетингу з наукою про мозок, підкріпленою діагностичними методами дослідження та експериментами. Маніпуляції з підсвідомістю споживача призводять до збільшення продажів та прибутку. Технології нейромаркетингу в умовах сучасного бізнесу досить стрімко набувають популярності та дедалі більше використовуються як потужний інструмент впливу на поведінку цільової аудиторії. Проте варто зауважити, що найбільший ефект ці технології забезпечують за системного використання їх у маркетинговій кампанії.

Нейромаркетинг, безумовно, є інноваційним та перспективним інструментом просування. Однак можливості його використання у роботі тієї чи іншої компанії необхідно ретельно обмірковувати заздалегідь. Застосування методів нейромаркетингу вимагає значних коштів, які представники малого та середнього бізнесу не можуть собі дозволити. Нейромаркетинг сьогодні є однією з технологій маркетингу майбутнього, а тому потребує подальшого вивчення.

Література:

1. Линдстром М. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов. М.: Эскмо, 2006. 272 с.
2. Все, что вы не знали о нейромаркетинге. URL: <http://kirulanov.com/vse-chto-vy-ne-znali-o-nejromarketinge-metody/>.
3. Дослідження впливу інструментів нейромаркетингу на поведінку споживачів. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1304/13bovdvi.pdf>.
4. Дослідження впливу факторів нейромаркетингу на поведінку споживачів. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2015/25_4/62.pdf.

5. Нейромаркетинг – что это такое, как влиять на подсознание потребителя. URL: <http://kak-bog.ru/neuromarketing-cto-eto-takoe-kak-vliyat-na-podsoznanie-potrebatelya>.
6. Нейромаркетинг, або Як заволодіти мозком покупця. URL: <http://slaidik.com.ua/nejromarketing-abo-yak-zavoloditi-mozkom-pokuptsya/>.
7. Нейромаркетинг: за и против. URL: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/neiromarketing-za-i-protiv-349952>.
8. Neuromarketing: Towards a better understanding of consumer behavior. URL: https://www.researchgate.net/publication/272823068_Neuromarketing_Towards_a_better_understanding_of_consumer_behavior.
9. Нейромаркетинг как инструмент бизнеса: новые горизонты или очередная иллюзия. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2015/08/11/nejromarketing-kak-instrument-biznesa-novye-gorizonty-ili-ocherednaya-illyuziya/>.
10. Нейромаркетинг: 13 психологических советов по воздействию на потребителя. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2016/04/14/nejromarketing-13-psihologicheskikh-sovetov-po-vozdeystviyu-na-potrebatelya/>.
11. Нейромаркетинг. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1575173/%D0%9D%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%>.
12. Нейромаркетинг как драйвер управления потребительским поведением. URL: <file:///C:/Users/vital/AppData/Local/Temp/neuromarketing-kak-drayver-upravleniya-potrebitelskim-povedeniem.pdf>.
13. Актуальность и основные проблемы внедрения. URL: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=2650>.
14. Что такое нейромаркетинг и почему он вам не поможет. URL: <https://medium.com/@giraff.io/%D1%87%D1%82%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%>.

Скригун Н.П., Метейко В.А. Нейромаркетинг как средство психологического воздействия на потребителя

Аннотация. В статье рассмотрены сущность нейромаркетинга и его роль в маркетинговой деятельности предприятий. Определена сила психологического воздействия нейромаркетинга на потребителей. Обобщены методы нейромаркетинга, используемые для управления подсознанием потребителей. Охарактеризованы нейромаркетинговые каналы влияния на поведение потребителей. Определены основные проблемы нейромаркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, нейромаркетинг, нейровизуализация, айтрекинг, аромамаркетинг, потребитель, бренд.

Skrygun N.P., Meteyko V.O. Neuromarketing as means of psychological influence on consumer

Summary. The essence of neuromarketing and its role in marketing activity of enterprises are considered in the article. Force of psychological influence of neuromarketing on consumers is determined. The methods of neuromarketing are generalized, they are used for consumers' subconsciousness management. The neuromarketing channels of influence on customers' behaviour are described. The main problems of neuromarketing are considered.

Keywords: marketing, neuromarketing, neurovisualization, aromamarketing, itacking consumer, brand.

*Швець Ю.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет*
*Бутенко А.А.,
студентка,
Запорізький національний університет*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ

Анотація. Досліджено сучасний стан харчової промисловості як пріоритетної та стратегічно важливої галузі для вітчизняного ринку. Проаналізовано конкурентоздатність української продукції на світовому ринку. Виявлено основні чинники, що формують попит у сфері української харчової промисловості на національному рівні та міжнародному. Розглянуто основні тенденції змін в обсязі експорту за останні роки. Проаналізовано динаміку основних показників харчової галузі, які дають змогу уявити загальну ситуацію, що склалася в Україні.

Ключові слова: харчова промисловість, експорт, обсяги виробництва, вітчизняний ринок, квота, споживчий попит, поставка.

Постановка проблеми. Для підтримки економічного стану країни необхідно реалізовувати та розвивати основні галузі країни. Оскільки харчова промисловість займає лідируючі позиції і може забезпечити конкурентоздатність української продукції не лише на вітчизняному ринку, то необхідно прийняти заходи щодо усунення причин занепаду галузі.

Незважаючи на незабезпеченість фінансовими ресурсами, необхідно здійснити низку дій, що не потребують додаткових іноземних інвестицій. Спочатку здійснити інституціональні перетворення, вдосконалити фінансово-кредитну систему. Значну роль відіграло б оптимальне поєднання ринкових регуляторів та посилення державного нагляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану харчової промисловості, основними проблемами, з якими стикаються українські підприємства, та методами поліпшення функціонування цієї галузі займалися такі вчені, як В. Ємцев, А. Заїнчковський, П. Борщевський, Л. Дейнеко, Т. Мостенська, Л. Пильник, О. Кириченко, П. Осипов, П. Прядко, М. Сичевський, Л. Чернюк.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану харчової промисловості України на національному та світовому ринках для виявлення основних проблем, що заважають розвитку галузі, та розробленні шляхів подолання загроз для ефективного функціонування харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість як одна з провідних галузей економіки України має чи абияку перспективу розвитку як на національному ринку, так і на іноземному. Для ефективного прогресу вона забезпечена як сировинною базою, так і трудовою необхідністю. Основними галузями, які становлять значиму частку в експорті харчової промисловості, є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна та ін. Проте існує низка чинників, що не дає поштовху до розвитку даної галузі.

Впливовим фактором протягом 2013-2014 рр. стала нестабільна політична ситуація, що призвела до змін обсягу харчової продукції; недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами для оновлення устаткування та модернізації необоротних активів; скорочення споживчого попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках; протекціоністських заходів із боку країн-імпортерів.

У результаті для України виникла несприятлива ситуація, а саме втрата російського ринку. Після введення Росією ембарго в 2015 р. скоротився майже в п'ятеро експорт українських сирів. Та й узагалі Україна експортувала на іноземні ринки в 2015 р. всього 15 тис. т сиру, що порівняно з 2014 р. на 4,5 тис. т менше [2]. А якщо порівнювати постачання сиру в країні роки для України, то експорт був на рівні 60 тис. т. Також зменшилася частка продажу сухого молока в країні, що становила лише 68,7 млн. дол. США [2]. Така ситуація пов'язана з обвалом цін на молоко та молочну продукцію у світі, а саме з надвиробництвом його в країнах ЄС та недостатнім рівнем попиту в Китаї.

Позитивним аспектом в аналізі харчової промисловості є збільшення експорту цукру. У 2016 р. лідером з імпорту українського цукру стала Румунія, обсяги поставок Україною становили 20 тис. т. [3]. Завдяки повному використанню квот на безмитні поставки в ЄС й відбулося збільшення експорту в даному напрямку. Для підтримки високого рівня експорту необхідно орієнтуватися на ринки Близького Сходу та Центральної Азії, вирішивши проблему транзиту товару через російський ринок.

Користується попитом за кордоном українська курятина, експорт якої в 2016 р. збільшився на 29% (28,9 млн. дол. США) порівняно з попереднім періодом. Основними країнами поставки м'яса птиці стали: Ірак – 7,6 млн. дол. США, Нідерланди – 3,6 млн. дол. США та Єгипет – 3,4 млн. дол. США [4]. У 2016 р. були отримані сертифікати в ОАЕ для розширення ринків збуту. Тобто експорт українського м'яса й надалі буде збільшуватися через девальвацію національної валюти, що призводить до конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Щодо загальної характеристики обсягів експорту продукції зернових культур, то можемо спостерігати лише позитивні тенденції. Це спричинено тим, що поставка відбувається в усі країни світу, а не лише на російський ринок чи країни СНД.

Якщо аналізувати у цілому експорт харчової промисловості України, то торгівля агропродукцією з Азією у 2015 р. уже принесла Україні 7,5 млн. дол. США. У 2016 р. значно збільшилось постачання до Китаю такої продукції, як олія, зернові культури, вина, спирт, соки, кондитерські вироби, сири та йогурти. Обсяги поставки наведеної вище продукції також збільшилися до Туреччини та Ізраїлю і становили 762 млн. дол. США в 2016 р. Основними ринками збуту залишилися Таїланд,

Малайзія, Індонезія та Філіппіни – експорт становив 741 млн. дол. США [1].

Щодо конкурентоздатності харчової продукції, то Україна займає посереднє місце за Індексом глобальної харчової безпеки (GFSI), а саме 52-е місце серед 109 країн. За економічної доступності харчових продуктів – 50-е місце. На жаль, за економічними і нематеріальними ознаками показники імпортової продукції є більш привабливими для вітчизняного споживача [7]. Також спрямованість українських виробників на кількість реалізованої продукції, а не на якісну відповідність міжнародним стандартам не забезпечує відповідного рівня конкурентоздатності харчової галузі.

Деякі підгрупи в харчовій промисловості мають позитивну динаміку, а саме постачання меду. Лише за перший квартал 2017 р. Україна експортувала в два рази більше, ніж за 2016 р., а саме 22 тис. т меду. Основними країнами-споживачами є США, Німеччина та Польща. Незважаючи на те що польські споживачі завжди закупували мед у Китаї, що є найбільший експортером, вони віднайшли для себе вигідну ціну та відповідність якості саме на українському ринку.

Позитивних змін набувають готові продукти із зерна, різні харчові продукти, тютюн та його заміники. Найменш конкурентоздатними є м'ясна продукція, продукти переробки овочів, кондитерські вироби та цукор, алкогольні напої. Якщо аналізувати індекс фізичного обсягу зовнішньої торгівлі на експорт, то він становить у 2017 р. 102,7% до попереднього року; індекс цін – 115,9%; ціновий індекс умов торгівлі – 101,7% до 2016 р. [5].

Для забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності країни необхідний ефективний розвиток провідних галузей економіки, насамперед харчової промисловості. Для аналізу даної промисловості на вітчизняному ринку необхідно досліджувати такі показники, як індекси виробництва та реалізації, показники дохідності, рентабельності, продуктивності та ін.

На загальнодержавному рівні харчова промисловість займає лідируюче місце за обсягами реалізованої харчової продукції в 2010-2016 рр. (табл. 1).

Як бачимо, за останні роки обсяг реалізованої харчової продукції має позитивну динаміку. У 2016 р. значення показника становить 462 418,9 млн. грн., що на 274 896,9 млн. грн. більше, ніж у 2011 р. (на 126,6% більше). Якщо порівнювати 2016 р. з попереднім періодом, то збільшення відбулося на 16, 2%.

Аналіз динаміки обсягу виробництва продукції харчової галузі наведено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка обсягу виробництва продукції харчової промисловості за 2010-2016 рр. (млн. грн.) [5]

Щодо динаміки основних показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості, то спостерігаємо такі зміни в 2017 р. [5]:

- підприємства, що отримали прибуток від діяльності, – 69,8%;
- підприємства, які отримали збиток від діяльності, – 30,2%;
- результат від операційної діяльності великих та середніх підприємств – 18 741,4 млн. грн.;
- витрати операційної діяльності підприємств – 348 712,5 млн. грн.;
- рівень рентабельності – 5,4%;
- фінансовий результат (сальдо) – 10 717,4 млн. грн.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої харчової продукції за 2010-2016 рр.

Роки	Обсяг виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	
	млн. грн.	у % до підсумку
2010	187522,0	18,0
2011	216454,0	16,6
2012	245869,7	18,0
2013	253439,0	19,2
2014	302391,9	21,2
2015	398023,2	22,4
2016	462418,9	21,4

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Для дослідження тенденцій обсягів виробництва харчової продукції також було проаналізовано індекс харчової продукції за 2013-2017 рр. (табл. 2). За регіональним критерієм найбільші обсяги реалізованої продукції мали Вінницька, Київська, Полтавська, Дніпропетровська, Харківська, Черкаська області та м. Київ.

Аналізуючи дані табл. 2, можемо спостерігати позитивну динаміку зростання виробництва харчових продуктів у 2016-2017 рр. Таку ж тенденцію мають виробництво м'яса та м'ясних продуктів, перероблення та консервування риби, ракоподібних і молосків; перероблення та консервування фруктів і овочів. У 2015-2016 рр. виробництво молочної продукції мало тенденцію до спаду порівняно з попередніми роками.

Також за останні три роки негативною динамікою характеризується виробництво хлібобулочних виробів, борошно-мелічних, круп'яних, тістечок та тортів, сухарів та сухого печива. У 2016 р. виробництво цукру збільшилося на 36,2% порівняно з 2015 р., проте в 2017 р. показник знизився до 99,2%. Також за 2016-2017 рр. позитивною тенденцією характеризується виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки.

Проаналізувавши сучасний стан харчової промисловості України, можна виокремити головні проблеми, з якими стикаються на своєму шляху українські підприємства у сфері постачання на національний та іноземний ринки конкурентоспроможної продукції:

- скорочення обсягів постачання сировини від сільського господарства, від якого залежать ціна та якість продукції;
 - завищені ціни на орендну плату за сільськогосподарські землі;
 - несприятливий клімат для отримання великих обсягів урожаю, через що відбувається помітне скорочення виробництва продукції;
 - застаріле обладнання та недосконала техніка обробки сировини;
 - відсталість від удосконалених методик зарубіжних колег полягає у тому, що Україна протягом багатьох років не тільки не відповідає європейським нормам, а й не змінює їх. Якщо розглядати технологію обробки заморожених продуктів харчування в Європі, то, відповідно до ГСТУ, рівень температури повинен бути -18°C , тоді як Україна, відповідно до ГСТУ, встановлює -12°C ;
 - невідповідність міжнародним стандартам якості продукції і, як наслідок, зниження попиту на вітчизняні товари;
 - залежність експорту української продукції від попиту на іноземних ринках;
 - недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами та незначна інвестиційна привабливість для іноземних інвесторів.
- Для стратегічного розвитку харчової промисловості України, необхідно прийняти та реалізувати такі заходи:
- розширити нові ринки збуту, а також на вже завойовані ринки здійснювати поставку не лише стандартного асортименту звичного для споживачів, а й наполягати на постачанні нової продукції;
 - дотримуватися міжнародних стандартів якості продукції, а в разі недотримання дійсно карати на законодавчому рівні;
 - вдосконалити техніку обробки сировини, щоб відходи становили мізерну частку, внаслідок чого знизимо вартість сировини, а отже, й ціну на продукцію;
 - забезпечити українські підприємства харчової галузі висококваліфікованими спеціалістами, які не будуть цуратися іноземного досвіду й дієво реалізовувати на практиці;

- розробити програму щодо реальної допомоги малим та середнім виробникам сільськогосподарської продукції у вигляді дотацій та компенсацій. Оскільки клімат є засушливим та половина земельних угідь згорає, то фермери потребують компенсації, щоб в наступному році відшкодувати малий урожай та закупити посівний матеріал;
- проаналізувати іноземні ринки та прийняти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів;
- збільшити інвестиції з боку держави в харчову промисловість та створити сприятливий клімат для іноземних інвесторів;
- реалізовувати монетарну політику так, щоб купівельна спроможність населення України могла забезпечити високий попит на вітчизняному ринку.

Таким чином, харчова промисловість займає провідне місце серед інших галузей, що забезпечують економічну стабільність у країні. Уряду необхідно проаналізувати вищевказані проблеми та вжити заходи, що спонукатимуть до розвитку і підвищення конкурентоспроможності галузі.

Висновки. Сьогодні харчова промисловість має позитивну тенденцію в обсягах виробництва та поставках продукції на іноземні ринки. Щороку Україна намагається розширити свої географічні кордони ринку збуту і має для цього можливість. Насамперед, необхідно переорієнтуватися на збут готової продукції, а не сировини. Головною проблемою залишається нестабільна економічна та політична ситуація у країні, що спричиняє несприятливий клімат для іноземних інвесторів. На тлі цього економіка України стала вразливою, скоротилися попит і обсяги виробництва.

Для відновлення функціонування експортної діяльності харчової промисловості необхідно прийняти відповідні заходи, а саме: застаріле обладнання змінити новим для швидкої обробки сировини і, відповідно, збільшити обсяг поставки; експортувати продукцію, що відповідає європейським стандартам; збільшити інвестиції з боку держави в харчову промисловість та проаналізувати іноземні ринки для експортування необхідної продукції відповідній країні.

Таблиця 2

Динаміка індексу продукції харчової промисловості за 2013-2017 рр. (у відсотках до попереднього року)

Виробництво:	2013	2014	2015	2016	2017
Харчова продукція	96,4	104,6	87,2	106	104,2
М'ясо та м'ясні продукти	110,5	100,5	99,8	104,5	101,3
Молочні продукти	100,5	100,1	91,2	98,6	102,1
Олія та тваринні жири	92,6	121,5	85,8	116,5	118,7
Перероблення та консервування фруктів і овочів	99,8	102,9	74,6	100,2	105,1
Перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків	105,1	98,7	71,4	115,6	106,8
Продукти борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	96,7	100,6	94,6	100,7	99,4
Хліб, хлібобулочні і борошняні вироби	96,5	89,5	86,9	97,7	96,9
Виробництво інших харчових продуктів	85,5	110,8	79	111,5	102,2
Виробництво цукру	58,9	166,8	69,5	136,2	99,2
Какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби	100,5	76,2	82,9	98,6	106,4
Чай та кава	110,7	106,1	92	103,7	93,7
Прянощі і приправи	98,6	93,1	86,4	100,4	104,8
Напої	90,8	91,7	88,6	96,1	101,6
Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв	84,3	93,7	93,1	86	87,9
Виноградні вина	94,3	97,1	122,1	100,7	90,5
Безалкогольні напої, мінеральні води та інших води, розлиті у пляшки	93,1	93,9	93,2	106	114,1
Тютюнові вироби	91,8	104,5	108	104	94,9

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Література:

1. Вудвуд В., Шуткевич Т. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. № 2(17). С. 17-20.
2. Українським виробникам сирів доведеться шукати нові ринки збуту. URL: http://newsradio.com.ua/2015_05_11/Ukrainian-virobnikamsir-v-dovedetsja-shukati-nov-rinki-zbutu-ekonomst-4991.
3. Чорновалов Є. Солодке життя. Україна нарощує експорт цукру. URL: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/solodke-zhittjaukrajina-naroshchuje-eksport-tsukru-102859.html>.
4. Чорновалов Є. Виробники м'яса курки знайшли заміну російському ринку. URL: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/ukrajinskakurka-osvojuje-zakordoni-rinki-103213.html>.
5. Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Шелудько Е.І. Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України. Ефективна економіка. URL: www.eco-nomy.nayka.com.ua.
7. Грабович Т.С. Аналіз справ харчової промисловості України. Вісник НТУ «ХП». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». 2013. № 49(1022). С. 28-33.
8. Гальцова О.Л. Сучасний стан експортного потенціалу АПК України. Економіка та держава. 2014. № 3. С. 12-17.
9. Антонюк О.П., Антонюк П.О. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 27-32.
10. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: монографія / О.В. Шубравська та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. 455 с.

Швец Ю.А., Бутенко А.А. Анализ современного состояния пищевой промышленности Украины на внутреннем и внешнем рынках

Аннотация. Исследовано современное состояние пищевой промышленности как приоритетной и стратегически важной отрасли для отечественного рынка. Проанализирована конкурентоспособность украинской продукции на мировом рынке. Выявлены основные факторы, формирующие спрос в сфере украинской пищевой промышленности на национальном уровне и на международном. Рассмотрены основные тенденции изменений в объеме экспорта за последние годы. Проанализирована динамика основных показателей пищевой отрасли, которые позволяют представить общую ситуацию в Украине.

Ключевые слова: пищевая промышленность, экспорт, объемы производства, отечественный рынок, квота, потребительский спрос, поставка.

Shvets Y.O., Butenko A.A. Analysis of the current state of the food industry of Ukraine on the internal and external markets

Summary. The present state of the food industry as a priority and strategically important branch for the domestic market is explored. The competitiveness of Ukrainian products in the world market is analyzed. The main factors shaping the demand in the Ukrainian food industry at the national and international levels were identified. The main tendencies of changes in the volume of export in recent years are considered. The dynamics of the main indicators of the food industry is analyzed, which allows us to imagine the general situation in Ukraine.

Keywords: food industry, export, volumes of production, domestic market, quota, consumer demand, supply.

*Головченко О.М.,**д.е.н., професор,**завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин,**Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса**Головченко М.Ф.,**к.ю.н., доцент кафедри конституційного права та державного управління,**Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса**Курко А.С.,**викладач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин**Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса*

МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ЗБИТКУ ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ ВІД ТІНЬОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСАКЦІЙ

Анотація. Досліджено методичні підходи до оцінки впливу тіньової економіки на регіональний економічний розвиток. Запропоновано класифікацію чинників, що впливають на динаміку тіньової економічної діяльності. Розроблено методику оцінки збитку, що наноситься тіньовою економікою за сферами економічної діяльності та комплексний показник оцінки сумарного збитку, що наноситься території за допомогою зростання трансакційних витрат.

Ключові слова: тіньова економіка, офіційна економіка, регіональний розвиток, економічні загрози, тіньові трансакції, збиток, комплексний показник, фінансові потоки.

Постановка проблеми. Для науки і практики тіньова економіка є проблемою, актуальність якої останнім часом набула особливої гостроти в науково-теоретичному і практичному плані. Вирішення проблем тіньової економіки потребує розроблення практичного напрямку подолання загроз економічному розвитку, збереження і забезпечення життєво важливих інтересів основних верств населення країни.

Ефективна система протидії тіньової економіки є питанням добробуту будь-якої країни. Тим більше це важливо для сучасної України, що прагне знайти гідне місце в світовому геополітичному й економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання тінізації економіки у своїх дослідженнях висвітлювали І. Білько, Б. Буркинський, В. Геєць, З. Герасимчук, О. Данільян, О. Дзобань, В. Духов, В. Кизим, Є. Ковальов, Т. Ковальчук, Ю. Лисенко, В. Мунтіян, С. Міщенко, Г. Пастернак-Тарнаушенко, Р. Ситник, А. Спірідонов, С. Харічков, М. Чумак, В. Шлемко та ін.; а також закордонні вчені – Г. Беккер, К. Боулінг, Є. Бухвальд, Дж. Бьюкенен, С. Глазьев, Н. Гловацька, К. Гірц, Г. Гросман, С. Деварейджен, М. Кастельс, А. Катценеленбойген, В. Куклін, Є. Олейніков, М. Олсон, А. Портез, Е. Сатерленд, В. Сенчагов, Е. де Сото, О. Татаркін, Й. Убарра, Е. Фейдж, К. Харт.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність дослідження і наявність великої кількості невирішених теоретичних і практичних проблем щодо забезпечення подолання загроз, які створює тіньова економіка стабільному економічному розвитку регіонів України, зумовили необхідність більш детальної оцінки сумарного збитку, що наноситься тіньовою економікою регіону.

Мета статті полягає у виявленні реальної картини масштабів, ефективності, галузевої спрямованості можливої тіньової діяльності підприємств на території регіону, а також ідентифікації способів, до яких вони вдаються для переведення ресурсів у тіньовий оборот.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи проблему оцінки збитку, яка наноситься тіньовою економікою на рівні регіону, на нашу думку, не можна обмежитися тільки констатацією цифр недоотриманих бюджетами різних рівнів податкових платежів. Це лише частина збитку, що наноситься соціально-економічній обстановці в регіоні [2, с. 38-39]. Необхідно враховувати й інші сфери життєдіяльності територій, за якими збиток від тіньової економіки може бути також значним. Тільки у цьому разі оцінка збитку буде не тільки поряд із цифрами, а й дасть змогу на основі одержаних даних розробити ефективні способи протидії тіньовій економіці [4, с. 5].

Оцінка збитку, що наноситься тіньовою економікою, проводиться за такими сферами: виробничою і торговою, інвестиційною, фінансовою, бюджетною, зовнішньоекономічною, соціальною, екологічною, трансакційною [3].

Сумарний збиток ($K_{\text{сум}}$) розраховується за допомогою підсумовування витрат, щоносяться у сферах життєдіяльності, K_i $i \in \overline{1, n}$, де n – число сфер життєдіяльності. Збиток по сферах складається з компонент K_{ij} , $j_i \in \overline{1, m_i}$, де m_i – число компонент збитку для сфери життєдіяльності i . Вони формалізуються за допомогою статистичних показників, наприклад збиток у виробничій і торгівельній сферах складається з таких компонентів: збитку від недобросовісної конкуренції, неправомірного обмеження свободи торгівлі, порушення ліцензійних прав. Через особливості статистичної звітності компоненти збитку можуть характеризуватися безпосередньо сумою збитку або кількістю правопорушень. Уведемо позначення: l_{ij} – кількість параметрів оцінки збитку за допомогою статистичних даних, що характеризують кількість правопорушень у сфері життєдіяльності i для компоненти j ; P_{ij} – кількість параметрів для оцінки збитку за допомогою статистичних даних, що характеризують збиток безпосередньо через суму збитку від правопорушень у сфері життєдіяльності i для компоненти j .

Отже, збиток у сфері життєдіяльності буде розрахований як:

$$K_i = \sum_{j=1}^m \left(\sum_{k=1}^{ij} \frac{N_{ijk} q_{ijk}}{f_{ijk}} + \sum_{k=1}^{Pj} \frac{S_{ijk}}{f_{ijk}} \right), \quad (1)$$

де N_{ijk} – кількість правопорушень типу k у сфері i для компоненти j ; S_{ijk} – сума збитку від правопорушення k по сфері i для компоненти j (грн.); q_{ijk} – сума збитку від одного правопорушення k по сфері i для компоненти j (грн.); f_{ijk} – частка правопорушень, що враховуються офіційною статистикою, k по сфері i для компоненти j у загальному числі правопорушень k ; N_{ijk} , S_{ijk} – одержані з форм статистики, f_{ijk} , q_{ijk} визначені на основі експертних оцінок.

У методиці використано експертні оцінки представників Міністерства внутрішніх справ, Міністерства економіки і незалежних експертів для визначення частки тих, що виявляються і відбиваються у статистичні адміністративних і кримінальних правопорушень у сфері економіки в загальному числі правопорушень даного виду, а також оцінки і коректування сум збитку від деяких видів тіньової діяльності [1, с. 62]. Під час використання даних форм з адміністративних правопорушень (Відомості про адміністративні правопорушення у сфері економіки) нового зразка, прийнятого у зв'язку зі змінами, внесеними відповідно до законів України до Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП), використовуються номери рядків форми, що стоять до межі похилої; під час використання форми старого зразка використовуються номери рядків, що стоять після похилої риски. У разі відсутності номера рядка для старої форми показник приймається рівним нулю.

У разі відсутності одного з показників, використаних у формулі розрахунку величини складника збитку (доданку складника), складник збитку (доданок складника) приймається рівною нулю.

1. Збиток, що наноситься виробничій і торгівній сферам.

Загальна оцінка збитку ($K_{\text{вир}}$) у виробничій і торгівній сферах в аналізований період проводиться за трьома показниками (2-4).

1.1. Збиток від недобросовісної конкуренції ($K_{\text{від.конкур}}$):

$$K_{\text{від.конкур}} = n_{1,1,1} \cdot q_{1,1,1} \cdot \frac{1}{f_{1,1,1}} + n_{1,1,2} \cdot q_{1,1,2} \cdot \frac{1}{f_{1,1,2}} + n_{1,1,3} \cdot q_{1,1,3} \cdot \frac{1}{f_{1,1,3}} + n_{1,1,4} \cdot q_{1,1,4} \cdot \frac{1}{f_{1,1,4}} + n_{1,1,5} \cdot q_{1,1,5} \cdot \frac{1}{f_{1,1,5}} + s_{1,1,6} \cdot \frac{1}{f_{1,1,6}} + s_{1,1,2} \cdot \frac{1}{f_{1,1,7}}, \quad (2)$$

де $n_{1,1,1}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо невиконання у строк законного розпорядження (ухвали, уявлення) органу (посадовця), що здійснює державний нагляд (контроль), од.; $n_{1,1,2}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо непередставлення або невчасного представлення у державний орган (посадовцю) відомостей (інформації), представлення яких передбачене законом, од.; $n_{1,1,3}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо непередставлення клопотань, заяв, відомостей (інформації) в антимонопольний орган, в орган регулювання природних монополій, од.; $n_{1,1,4}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень за законодавством про рекламу, од.; $n_{1,1,5}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо порядку ціноутворення од.; $q_{1,1,1}$ – коефіцієнт, який приблизно враховує збиток від одного порушення щодо невиконання в строк законного розпорядження (ухвали, уявлення) органу (посадовця), що здійснює державний нагляд (контроль), тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $q_{1,1,2}$ – кое-

фіцієнт, який приблизно враховує збиток від одного порушення щодо непередставлення або невчасного представлення у державний орган (посадовцю) відомостей (інформації), представлення яких передбачене законом, тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $q_{1,1,3}$ – коефіцієнт, який приблизно враховує збиток від непередставлення клопотань, заяв, відомостей (інформації) до антимонопольного органу, до органу регулювання природних монополій, тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $q_{1,1,4}$ – коефіцієнт, який приблизно враховує збиток від одного порушення за законодавством про рекламу, тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $q_{1,1,5}$ – коефіцієнт, який приблизно враховує збиток від одного порушення щодо порядку ціноутворення, тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $s_{1,1,1}$ – сума збитку від того, що перешкодило законній підприємницькій діяльності, тис. грн.; $s_{1,1,2}$ – сума збитку від примушення здійсненими операцією або відмови від її здійснення, тис. грн.; $f_{1,1,1}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються, після невиконання у строк законного розпорядження (ухвали, уявлення) органу (посадовця), що здійснює державний нагляд (контроль), у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,2}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються, у непередставленні або невчасному представленні до державного органу (посадовцю) відомостей (інформації), представлення яких передбачене законом, у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,3}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються, у непередставленні клопотань, заяв, відомостей (інформації) до антимонопольного органу, до органу регулювання природних монополій у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,4}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються за законодавством про рекламу в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,5}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються у порушенні порядку ціноутворення у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,6}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень що враховуються за тим, що перешкодило законній підприємницькій діяльності ціноутворення в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,1,7}$ – коефіцієнт, який визначає частку правопорушень із примусу до здійснення операції або до відмови від її здійснення, що враховуються, у загальному числі правопорушень даного виду.

Коефіцієнти q узяті з нормативно-правової документації (КУпАП). Вони регламентують величини штрафних санкцій за різні правопорушення, але не дають інформацію про те, яка величина збитку від цих правопорушень, тому в перспективі необхідна їх заміна більш інформативними показниками.

1.2. Збиток від неправомірного обмеження свободи торгівлі ($K_{\text{від.своб}}$):

$$K_{\text{від.своб}} = n_{1,2,1} \cdot q_{1,2,1} \cdot \frac{1}{f_{1,2,1}}, \quad (3)$$

де $n_{1,2,1}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень, пов'язаних з обмеженням свободи торгівлі, од.; $q_{1,2,1}$ – коефіцієнт, що оцінює збиток від одного порушення, пов'язаного з обмеженням свободи торгівлі, тис. грн. (значення визначається за даними КУпАП); $f_{1,2,1}$ – коефіцієнт, що визначає частку адміністративних правопорушень, пов'язаних з обмеженням свободи торгівлі, що враховуються, в загальному числі правопорушень даного виду.

1.3. Збиток від розповсюдження неліцензованих товарів ($K_{\text{нід.лиц}}$):

$$K_{\text{нід.лиц}} = n_{1,3,1} \cdot q_{1,3,1} \cdot \frac{1}{f_{1,3,1}} + n_{1,3,2} \cdot q_{1,3,2} \cdot \frac{1}{f_{1,3,2}} + n_{1,3,3} \cdot q_{1,3,3} \cdot \frac{1}{f_{1,3,3}} + n_{1,3,4} \cdot q_{1,3,4} \cdot \frac{1}{f_{1,3,4}} + n_{1,3,5} \cdot q_{1,3,5} \cdot \frac{1}{f_{1,3,5}}, \quad (4)$$

де $n_{1,3,1}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо обману споживачів, од.; $n_{1,3,2}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо порушення інших прав споживачів, од.; $n_{1,3,3}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень, пов'язаних із випуском або продажем товарів і продукції, які підлягають маркуванню, без маркування, од.; $n_{1,3,4}$ – кількість здійснених адміністративних правопорушень, пов'язаних із порушенням правил продажу окремих видів товарів, од.; $q_{1,3,1}$ – коефіцієнт, що оцінює збиток від одного порушення щодо обману споживачів (значення визначається за даними КУпАП), тис. грн.; $q_{1,3,2}$ – коефіцієнт, що оцінює збиток від одного порушення з інших прав споживачів (значення визначається за даними КУпАП), тис. грн.; $q_{1,3,3}$ – коефіцієнт, що оцінює збиток від одного порушення, пов'язаного з випуском або продажем товарів і продукції, які підлягають маркуванню, без маркування (значення визначається за даними КУпАП), тис. грн.; $q_{1,3,4}$ – коефіцієнт, що оцінює суму збитку від правопорушень, пов'язаних із порушенням правил продажу окремих видів товарів (значення визначається за даними КУпАП), тис. грн.; $s_{1,3,1}$ – сума збитку, заподіяного обманом споживачів, тис. грн.; $f_{1,3,1}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, в обмані споживачів, що враховуються, у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,3,2}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень щодо порушення інших прав споживачів, що враховуються у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,3,3}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, що враховуються, від одного порушення, пов'язаного з випуском або продажем належних маркуванню товарів і продукції без маркування, у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,3,4}$ – коефіцієнт, який визначає частку адміністративних правопорушень, пов'язаних із порушенням правил продажу окремих видів товарів, що враховуються в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{1,3,5}$ – коефіцієнт, який визначає частку правопорушень, що враховуються в обмані споживачів у загальному числі правопорушень даного виду.

Сумарний збиток, що наноситься виробничій і торговій сферам, визначається за формулою:

$$K_{\text{нід}} = K_{\text{нід.конк}} + K_{\text{нід.своб}} + K_{\text{нід.лиц}} \quad (5)$$

2. Збиток, що наноситься інвестиційній сфері.

Загальна оцінка збитку ($K_{\text{інв}}$) в інвестиційній сфері в період, який аналізується, проводиться за двома показниками (6-8).

2.1. Збиток, що наноситься інвестиційному клімату в результаті порушення прав кредиторів ($K_{\text{інв.кред}}$):

$$K_{\text{інв.кред}} = s_{2,1,1} \cdot q_{2,1,1} \cdot \frac{1}{f_{2,1,1}} + s_{2,1,2} \cdot q_{2,1,2} \cdot \frac{1}{f_{2,1,2}}, \quad (6)$$

де $s_{2,1,1}$ – сума збитку, що наноситься у результаті незаконного отримання кредиту, тис. грн.; $s_{2,1,2}$ – сума збитку, що наноситься у результаті злісного ухилення від погашення кредиторської заборгованості, тис. грн.; $q_{2,1,1}$ – коефіцієнт, що оцінює співвідношення збитку від незаконного отримання кредиту і збитку, що наноситься інвестиційному клімату; $q_{2,1,2}$ – коефі-

цієнт, що оцінює співвідношення збитку від злісного ухилення від погашення кредиторської заборгованості і збитку, що наноситься інвестиційному клімату; $f_{2,1,1}$ – коефіцієнт, який визначає частку правопорушень, що враховуються у незаконному отриманні кредиту в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{2,1,2}$ – коефіцієнт, який визначає частку правопорушень, що враховуються у злісному ухиленні від погашення кредиторської заборгованості в загальному числі правопорушень даного виду.

2.2. Збиток, що наноситься інвестиційному клімату в результаті порушення прав акціонерів ($K_{\text{інв.акц}}$):

$$K_{\text{інв.акц}} = s_{2,2,1} \cdot q_{2,2,1} \cdot \frac{1}{f_{2,2,1}} + s_{2,2,2} \cdot q_{2,2,2} \cdot \frac{1}{f_{2,2,2}} + s_{2,2,3} \cdot q_{2,2,3} \cdot \frac{1}{f_{2,2,3}}, \quad (7)$$

де $s_{2,2,1}$ – сума збитку, що наноситься у результаті неправомірних дій у разі банкрутства, тис. грн.; $s_{2,2,2}$ – сума збитку, що наноситься у результаті навмисних банкрутств, тис. грн.; $s_{2,2,3}$ – сума збитку, що наноситься у результаті фіктивних банкрутств, тис. грн.; $q_{2,2,1}$ – коефіцієнт, що оцінює співвідношення збитку від неправомірних дій у разі банкрутства і збитку, що наноситься інвестиційному клімату; $q_{2,2,2}$ – коефіцієнт, що оцінює співвідношення збитку від навмисних банкрутств і збитку, що наноситься інвестиційному клімату; $q_{2,2,3}$ – коефіцієнт, що оцінює співвідношення збитку від фіктивних банкрутств і збитку, що наноситься інвестиційному клімату; $f_{2,2,1}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень, що враховуються, у неправомірних діях у разі банкрутства в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{2,2,2}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень, що враховуються, у навмисних банкрутствах у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{2,2,3}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень, що враховуються, по фіктивних банкрутствах у загальному числі правопорушень даного виду.

Сумарний збиток, що наноситься інвестиційній сфері, визначається за формулою:

$$K_{\text{інв}} = K_{\text{інв.кред}} + K_{\text{інв.акц}} \quad (8)$$

3. Збиток, що наноситься фінансовій сфері.

Загальна оцінка збитку ($K_{\text{фін}}$) у фінансовій сфері в період, який аналізується, проводиться за трьома показниками (9-11).

3.1. Збиток, що наноситься фінансовій сфері за допомогою зловживання повноваженнями ($K_{\text{фін.зловж}}$):

$$K_{\text{фін.зловж}} = s_{3,1,1} \cdot \frac{1}{f_{3,1,1}}, \quad (9)$$

де $s_{3,1,1}$ – сума збитку від зловживань повноваженнями, тис. грн.; $f_{3,1,1}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень, які враховуються, у зловживанні повноваженнями в загальному числі правопорушень даного виду.

3.2. Збиток, що наноситься фінансовій сфері за допомогою незаконного експорту капіталу ($K_{\text{фін.експ}}$):

$$K_{\text{фін.експ}} = s_{3,2,1} \cdot \frac{1}{f_{3,2,1}}, \quad (10)$$

де $s_{3,2,1}$ – сума збитку від неповернення з-за кордону засобів в іноземній валюті, тис. грн.; $f_{3,1,1}$ – коефіцієнт, що визначає частку правопорушень у неповерненні з-за кордону засобів в іноземній валюті, які враховуються у загальному числі правопорушень даного виду.

3.3. Збиток, що наноситься фінансовій сфері в результаті виплати штрафних санкцій у податках і зборах ($K_{\text{фін.санк}}$):

$$K_{\text{фін.санк}} = a_{3,3,1}, \quad (11)$$

де $a_{3,3,1}$ – сума штрафів і пені, нарахованих за наслідками перевірок у всіх податках, тис. грн.

Сумарний збиток, що наноситься фінансовій сфері, визначається за формулою:

$$K_{\text{фін.}} = K_{\text{фін.зловж.}} + K_{\text{фін.експ.}} + K_{\text{фін.санкц}} \quad (12)$$

4. Збиток, що наноситься бюджетній сфері.

Загальна оцінка збитку ($K_{\text{бюдж}}$) у бюджетній сфері в аналізований період проводиться за п'ятьма показниками (13-14).

4.1. Збиток, що наноситься бюджетній сфері шляхом ухилення від сплати податку на прибуток ($K_{\text{бюдж.приб}}$):

$$K_{\text{бюдж.приб}} = (p_{4,1,1} - a_{4,1,1}) \cdot \frac{n_{4,1,1}}{m_{4,1,1} \cdot f_{4,1,1}}, \quad (13)$$

де $p_{4,1,1}$ – сума додатково нарахованих платежів за наслідками виїзних перевірок по податку на прибуток, тис. грн.; $a_{4,1,1}$ – сума додатково нарахованих штрафів і пені за наслідками виїзних перевірок по податку на прибуток, тис. грн.; $n_{4,1,1}$ – кількість відкритих особових рахунків за обліком податку на прибуток, од.; $m_{4,1,1}$ – кількість виїзних перевірок податку на прибуток, од.; $f_{4,1,1}$ – коефіцієнт, що оцінює частку порушень податкового законодавства, що виявляються під час виїзних перевірок, у частині податку на прибуток підприємств і організацій.

4.2. Збиток, що наноситься бюджетній сфері шляхом ухилення від сплати прибуткового податку з фізичних осіб, що утримується підприємствами, установами і організаціями ($K_{\text{бюдж.під1}}$):

$$K_{\text{бюдж.під1}} = (p_{4,2,1} - a_{4,2,1}) \cdot \frac{n_{4,2,1}}{m_{4,2,1} \cdot f_{4,2,1}}, \quad (14)$$

де $p_{4,2,1}$ – сума додатково нарахованих платежів за наслідками виїзних перевірок за прибутковим податком із фізичних осіб, що утримується підприємствами, установами й організаціями, тис. грн.; $a_{4,2,1}$ – сума додатково нарахованих штрафів і пені за наслідками виїзних перевірок прибуткового податку з фізичних осіб, що утримується підприємствами, установами й організаціями, тис. грн.; $n_{4,2,1}$ – кількість відкритих особових рахунків за обліком прибуткового податку з фізичних осіб, утримуваного підприємствами, установами й організаціями, од.; $m_{4,2,1}$ – кількість виїзних перевірок прибуткового податку з фізичних осіб, що утримується підприємствами, установами й організаціями, од.; $f_{4,2,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень податкового законодавства, які виявляються під час виїзних перевірок, у частині прибуткового податку з фізичних осіб, утримуваного підприємствами й організаціями.

4.3. Збиток, що наноситься бюджетній сфері шляхом ухилення від сплати прибуткового податку з фізичних осіб ($K_{\text{бюдж.під2}}$):

$$K_{\text{бюдж.під2}} = (p_{4,3,1} - a_{4,3,1}) \cdot \frac{n_{4,3,1}}{m_{4,3,1} \cdot f_{4,3,1}}, \quad (15)$$

де $p_{4,3,1}$ – сума додатково нарахованих платежів за результатами перевірок прибуткового податку з фізичних осіб, тис. грн.; $a_{4,3,1}$ – сума додатково нарахованих штрафів і пені за наслідками перевірок прибуткового податку з фізичних осіб, тис. грн.; $n_{4,3,1}$ – кількість відкритих особових рахунків з обліку прибуткового податку з фізичних осіб, од.; $m_{4,3,1}$ – кількість перевірок прибуткового податку з фізичних осіб, од.; $f_{4,3,1}$ – коефіцієнт, що оцінює частку порушень податкового законодавства, що виявляються під час перевірок, у частині прибуткового податку з фізичних осіб.

4.4. Збиток, що наноситься бюджетній сфері шляхом ухилення від сплати податку на додану вартість ($K_{\text{бюдж.пдв}}$):

$$K_{\text{бюдж.пдв}} = (p_{4,4,1} - a_{4,4,1}) \cdot \frac{n_{4,4,1}}{m_{4,4,1} \cdot f_{4,4,1}}, \quad (16)$$

де $p_{4,4,1}$ – сума додатково нарахованих платежів за наслідками виїзних перевірок за податком на додану вартість, тис. грн.; $a_{4,4,1}$ – сума додатково нарахованих штрафів і пені за наслідками виїзних перевірок податку на додану вартість, тис., грн.; $n_{4,4,1}$ – кількість відкритих особових рахунків за обліком податку на додану вартість, од.; $m_{4,4,1}$ – кількість виїзних перевірок податку на додану вартість, од.; $f_{4,4,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень податкового законодавства, що виявляються під час виїзних перевірок, у частині податку на додану вартість.

4.5. Збиток, що наноситься бюджетній сфері шляхом ухилення від сплати єдиного соціального податку ($K_{\text{бюдж.соц}}$):

$$K_{\text{бюдж.соц}} = (p_{4,5,1} - a_{4,5,1}) \cdot \frac{n_{4,5,1}}{m_{4,5,1} \cdot f_{4,5,1}}, \quad (17)$$

де $p_{4,5,1}$ – сума додатково нарахованих платежів за наслідками виїзних перевірок щодо єдиного соціального податку, тис. грн.; $a_{4,5,1}$ – сума додатково нарахованих штрафів і пені за наслідками виїзних перевірок щодо єдиного соціального податку, тис. грн.; $n_{4,5,1}$ – кількість відкритих особових рахунків за обліком єдиного соціального податку, од.; $m_{4,5,1}$ – кількість виїзних перевірок за єдиним соціальним податком, од.; $f_{4,5,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень податкового законодавства, що виявляються під час виїзних перевірок, у частині єдиного соціального податку.

Сумарний збиток, що наноситься бюджетній сфері, визначається за формулою:

$$K_{\text{бюдж.}} = K_{\text{бюдж.приб.}} + K_{\text{бюдж.під1}} + K_{\text{бюдж.під2}} + K_{\text{бюдж.пдв}} + K_{\text{бюдж.соц}} \quad (18)$$

5. Збиток, що наноситься зовнішньоекономічній сфері.

Загальна оцінка збитку ($K_{\text{зед}}$) в зовнішньоекономічній сфері в період, що аналізується, проводиться за двома показниками (19-20).

5.1. Збиток, що наноситься зовнішньоекономічній сфері за допомогою ухилення від сплати митних платежів ($K_{\text{зед.плат}}$):

$$K_{\text{зед.плат}} = S_{5,1,1} \cdot \frac{1}{f_{5,1,1}}, \quad (19)$$

де $S_{5,1,1}$ – сума збитку від ухилення від сплати митних платежів, тис. грн.; $f_{5,1,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства, що виявляються, у частині ухилення від сплати митних платежів у загальному числі правопорушень даного виду.

5.2. Збиток, що наноситься зовнішньоекономічній сфері за допомогою незаконного експорту технологій ($K_{\text{зед.техн}}$):

$$K_{\text{зед.техн}} = S_{5,2,1} \cdot \frac{1}{f_{5,2,1}}, \quad (20)$$

де $S_{5,2,1}$ – сума збитку від незаконного експорту технологій, науково-технологічної інформації і послуг, тис. грн.; $f_{5,2,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства, що виявляються, у частині незаконного експорту технологій у загальному числі правопорушень даного виду.

Сумарний збиток, що наноситься зовнішньоекономічній сфері, визначається за формулою:

$$K_{\text{зед}} = K_{\text{зед.плат}} + K_{\text{зед.техн}} \quad (21)$$

6. Збиток, що наноситься соціальній сфері.

Загальна оцінка збитку, що наноситься тіньовою економікою соціальної сфери ($K_{соц}$), у період, що аналізується, проводиться за формулою (22).

$$K_{соц} = d_6 \cdot K_{бюдж}, \quad (22)$$

де d_6 – частка витрат регіонального бюджету на соціальну сферу.

7. Збиток, що наноситься у сфері екології.

Загальна оцінка збитку, що наноситься тіньовою економікою екології ($K_{екол}$), проводиться за одним показником (23) – нанесення збитку сфері екології за допомогою тіньової економічної діяльності по лісозаготівлі.

$$K_{екол} = n_{7,1,1} \cdot q_{7,1,1} \cdot \frac{1}{f_{7,1,1}} + n_{7,1,2} \cdot q_{7,1,2} \cdot \frac{1}{f_{7,1,2}}, \quad (23)$$

де $n_{7,1,1}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо порушення встановленого порядку використання лісосічного фонду, заготовки і вивезення деревини, заготовки живиці; $n_{7,1,2}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень щодо незаконної вирубки і пошкодження дерев; $q_{7,1,1}$ – коефіцієнт, який оцінює суму збитку для екології від одного порушення встановленого порядку використання лісосічного фонду, заготовки і вивезення деревини; $q_{7,1,2}$ – коефіцієнт, який оцінює суму збитку для екології від одного порушення щодо незаконної вирубки і пошкодження дерев, грн.; $f_{7,1,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства, що виявляються, у порушенні встановленого порядку використання лісосічного фонду, заготовки і вивезення деревини, у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{7,1,2}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства, що виявляються, у частині незаконної вирубки і пошкодження дерев у загальному числі правопорушень даного виду.

8. Збиток, що наноситься території за допомогою зростання трансакційних витрат.

Загальна оцінка збитку, що наноситься тіньовою економікою в результаті зростання трансакційних витрат ($K_{транс}$), у період, що аналізується, проводиться за чотирма показниками (24-27).

8.1. Нанесення збитку тіньовим сектором за допомогою зростання трансакційних витрат, пов'язаних зі зміною властивостей товарів і послуг, а також витратами, викликаними помилками вимірювання і свідомим уведенням в обману, і витрат на спеціалізацію і захист прав споживача ($K_{транс.вим}$):

$$K_{транс.вим} = n_{8,1,1} \cdot q_{8,1,1} \cdot \frac{1}{f_{8,1,1}}, \quad (24)$$

де $n_{8,1,1}$ – кількість виявлених адміністративних правопорушень в обмані споживачів; $q_{8,1,1}$ – сума збитку, що наноситься трансакційній сфері одним правопорушенням за обманом споживачів, грн.; $f_{8,1,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства в частині обману споживачів, що виявляються в загальному числі правопорушень даного виду.

8.2. Нанесення збитку тіньовим сектором за допомогою зростання трансакційних витрат переговорного процесу і витрат, пов'язаних із недобросовісною (опортуністичною) поведінкою партнерів ($K_{транс.опор}$):

$$K_{транс.опор} = s_{8,2,1} \cdot q_{8,2,1} \cdot \frac{1}{f_{8,2,1}} + s_{8,2,2} \cdot q_{8,2,2} \cdot \frac{1}{f_{8,2,2}} + s_{8,2,3} \cdot q_{8,2,3} \cdot \frac{1}{f_{8,2,3}}, \quad (25)$$

де $s_{8,2,1}$ – сума збитку, що наноситься комерційним підкупом; $s_{8,2,2}$ – сума збитку, що наноситься примусом здійснення

операції або до відмови від її здійснення; $s_{8,2,2}$ – сума збитку, що наноситься незаконним отриманням і розголошенням відомостей, що становлять комерційну таємницю; $q_{8,2,1}$ – коефіцієнт співвідношення збитку від комерційного підкупу і збитку, нанесеного трансакційному сектору; $q_{8,2,2}$ – коефіцієнт співвідношення збитку від примусу здійснення операції або до відмови від її здійснення і збитку, нанесеного трансакційному сектору; $q_{8,2,2}$ – коефіцієнт співвідношення збитку від незаконного отримання і розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю, і збитку, нанесеного трансакційному сектору; $f_{8,2,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства в частині комерційного підкупу, що виявляються в загальному числі правопорушень даного виду; $f_{8,2,2}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства в частині примусу до здійснення операції або відмови від її здійснення, що виявляються у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{8,2,3}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства в частині незаконного отримання і розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю, що виявляються в загальному числі правопорушень даного виду.

8.3. Нанесення збитку тіньовим сектором за допомогою зростання витрат впливу тіньових інститутів ($K_{транс.неформ}$):

$$K_{транс.неформ} = s_{8,3,1} \cdot q_{8,3,1} \cdot \frac{1}{f_{8,3,1}} + s_{8,3,2} \cdot q_{8,3,2} \cdot \frac{1}{f_{8,3,2}}, \quad (26)$$

де $s_{8,3,1}$ – сума збитку, що наноситься зловживанням повноваженнями приватними нотаріусами й аудиторам, тис. грн.; $s_{8,3,2}$ – сума збитку, що наноситься перевищенням повноважень службовцями приватних охоронних або детективних служб, тис. грн.; $q_{8,3,1}$ – коефіцієнт співвідношення збитку від зловживання повноваженнями приватними нотаріусами й аудиторам і збитку, що наноситься трансакційному сектору; $q_{8,3,2}$ – коефіцієнт співвідношення збитку від перевищення повноважень службовцями приватних охоронних або детективних служб і збитку, що наноситься трансакційному сектору; $f_{8,3,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства від зловживання повноваженнями приватними нотаріусами й аудиторам, що виявляються у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{8,3,2}$ – коефіцієнт, який оцінює частку порушень законодавства в частині перевищення повноважень службовцями приватних охоронних або детективних служб, що виявляються в загальному числі правопорушень даного виду.

8.4. Витрати впливу, зумовлені втручанням держави, спровокованим діяльністю тіньової економіки ($K_{транс.держ}$):

$$K_{транс.держ} = n_{8,4,1} \cdot q_{8,4,1} \cdot \frac{1}{f_{8,4,1}} + n_{8,4,2} \cdot q_{8,4,2} \cdot \frac{1}{f_{8,4,2}}, \quad (27)$$

де $n_{8,4,1}$ – кількість адміністративних порушень у сфері економіки; $n_{8,4,2}$ – кількість злочинів у сфері економіки; $q_{8,4,1}$ – сума збитку, що наноситься у трансакційній сфері в результаті одного економічного злочину, тис. грн.; $q_{8,4,2}$ – сума збитку, що наноситься у трансакційній сфері в результаті одного адміністративного порушення, тис. грн.; $f_{8,4,1}$ – коефіцієнт, який оцінює частку економічних злочинів, що виявляються у загальному числі правопорушень даного виду; $f_{8,4,2}$ – коефіцієнт, який оцінює частку адміністративних порушень законодавства у сфері економіки, що виявляються у загальному числі правопорушень даного виду.

Сумарний збиток, що наноситься території за допомогою зростання трансакційних витрат, визначається за формулою:

$$K_{транс} = K_{транс.вим} + K_{транс.опор} + K_{транс.неформ} + K_{транс.держ} \quad (28)$$

Сумарний завданий збиток визначається шляхом підсумування показників збитків, розрахованих у сферах.

$$K_{\text{сум}} = K_{\text{тіо}} + K_{\text{інв}} + K_{\text{фін}} + K_{\text{зед}} + K_{\text{еког}} + K_{\text{транс}} \quad (29)$$

Висновки. Запропонований методичний підхід до оцінки впливу тіньової економіки на регіональний економічний розвиток дає змогу формалізувати фінансові потоки як в офіційному, так і в тіньовому секторі економіки.

Це дає змогу виявити обсяг коштів, які переводяться у тіньовий оборот і складаються з обороту прихованої діяльності і фіктивних витрат. За допомогою даної методики може бути виявлено реальну картину масштабів, ефективності, галузевої спрямованості діяльності підприємств на території регіону, а також ідентифікацію способів, до яких удаються для переведення ресурсів у тіньовий оборот.

Література:

1. Головченко О.М., Захарченко В.І. Тіньова економіка регіону: підходи, оцінки, сценарії. Ч. 2. Розвиток механізмів нейтралізації тіньових відносин в трансформаційній економіці: монографія. Одеса: Лерадрук, 2012. 159 с.
2. Економічна безпека держави, суб'єктів господарювання та тіньова економіка / В.К. Васенко та ін. Черкаси: Маклаут, 2010. 366 с.
3. Рекомендації щодо інтегральної оцінки обсягів тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Держкомстату України від 03.06.2005 № 156. URL: <http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?ar>. Назва з екрана.
4. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2011. 96 с.

Головченко Е.Н., Головченко Н.Ф., Курко А.С. Моделирование комплексного показателя оценки ущерба экономике региона от теневых экономических трансакций

Аннотация. Исследованы методические подходы к оценке влияния теневой экономики на региональное экономическое развитие. Предложена классификация факторов, влияющих на динамику теневой экономической деятельности. Разработаны методика оценки ущерба, наносимого теневой экономикой по сферам экономической деятельности и комплексный показатель оценки суммарного ущерба, наносимого территории за счет роста трансакционных издержек.

Ключевые слова: теневая экономика, официальная экономика, региональное развитие, экономические угрозы, теневые трансакции, ущерб, комплексный показатель, финансовые потоки.

Golovchenko O.M., Golovchenko M.F., Kurko A.S. Modeling of the complex indicator of estimation of damage to the economy of the region from shadow economic transactions

Summary. Methodical approaches to assessing the influence of the shadow economy on regional economic development are investigated. A classification of factors influencing the dynamics of shadow economic activity is proposed. A methodology for assessing the damage caused by the shadow economy in the spheres of economic activity and a comprehensive measure of the total damage caused to the territory by the growth of transaction costs have been developed.

Keywords: shadow economy, official economy, regional development, economic threats, shadow transactions, damage, complex indicator, financial flows.

*Бережна А.Ю.,**к. е. н., доцент,**начальник Регіонального відділення**Фонду державного майна України по Полтавській області*

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ

Анотація. У статті досліджено регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість. Визначено основні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України та ідентифіковано групи країн за обсягами залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів. Виявлено основні чинники, які слід урахувати для попередження можливого згорання обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, регіон, промисловість, потенціал промислового виробництва, інвестиційна привабливість регіону.

Постановка проблеми. У сучасних умовах лібералізації міжнародної інвестиційної діяльності, інтеграції України в глобальний фінансовий простір, застосування всеохоплюючих зон вільної торгівлі та проведення процесів децентралізації дослідження регіону як суб'єкта формування сприятливого середовища для проведення інвестиційної діяльності є актуальним. Ефективність та масштаби використання іноземних інвестицій виступають ключовими факторами соціально-економічного розвитку регіону, розкриття його потенціалу та підвищення конкурентоспроможності у сучасних умовах. Окрім того, рівень та динаміка залучення прямих іноземних інвестицій є одними з визначальних показників здібності промислових підприємств регіону до ринкових перетворень за рахунок упровадження новітніх технологічних процесів та інноваційних методів організації промислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика залучення іноземних інвестицій у промисловість аналізується у працях таких відомих вчених, як: О. Собкевич, Є. Белашов [1], І. Крючкова, С. Філіппова [2], О. Лубенченко, А. Гнедков [3], О. Мельник, Л. Стригуль [4], І. Ігнатієва [5], С. Стоянова-Коваль [6] та ін. Однак, віддаючи належне науковим здобуткам учених, варто зазначити, що регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість та відповідність їх вимогам сучасності залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у дослідженні регіональних аспектів залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість та виявленні основних чинників, які слід урахувати для попередження можливого згорання обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація потенціалу промислового виробництва значною мірою залежить від стану інвестування промисловості. Економічна криза останніх років призвела до істотного зниження обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України. Так, за даними Державної служби статистики України, частка участі іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилася на 0,3 в. п. і стано-

вила 0,1% [7, с. 97]. У 2015 р. кошти іноземних інвесторів на фінансування інноваційних витрат отримали лише шість промислових підприємств в Україні [8, с. 2], обсяг фінансування у регіональному розрізі яких мав такий вигляд: Житомирський регіон (виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів) – 1 638,0 тис. грн., Івано-Франківський (виробництво хімічних речовин і хімічної продукції) – 15 353,1 тис. грн., Миколаївський (виробництво машин і устаткування) – 8 089,1 тис. грн., Сумський (металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів) – 27,2 тис. грн., Харківський (виробництво машин і устаткування) – 10 698,8 тис. грн. та Чернігівський (виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції) – 2 282,8 тис. грн. [7, с. 98, 100]. Варто зазначити, що обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок коштів іноземних інвесторів у 2016 р. зазнав зменшення і становив: у Кіровоградському регіоні (постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) – 5 400,5 тис. грн., Миколаївському (виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів) – 6 525,0 тис. грн., Харківському (виробництво машин і устаткування) – 93,5 тис. грн., Чернігівському (виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції) – 11 378,8 тис. грн. [7, с. 99, 101].

У цьому контексті доцільно констатувати, що частка участі іноземних інвесторів у формуванні основного капіталу знаходиться на досить низькому рівні (у 2017 р. – 1,4%, у 2016 р. – 2,9%). Підтвердженням цього є суттєве зниження рівня освоєння капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів у регіональному розрізі (табл. 1).

Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України протягом останніх років характеризується такими тенденціями:

1. Відновлення обсягу прямих іноземних інвестицій у регіонах після дворічного їх зниження. За даними Державної служби статистики України, протягом 2014-2015 рр. зміна обсягів прямих іноземних інвестицій становила 13,0 млрд. дол. США та 4,6 млрд. дол. США відповідно, досягнувши свого мінімуму з 2008 р. За 2016 р. приріст прямих іноземних інвестицій в Україну становив 1,5 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, або +4,2%.

2. Зменшення ролі офшорних зон як ключових іноземних інвесторів у промисловості регіонів. Насамперед істотно зменшився обсяг інвестицій із кіпрської офшорної юрисдикції: вони скоротилися на 5,0 млрд. дол. США у 2014 р. (майже на 28% порівняно з попереднім роком), на 2,5 млрд. дол. США у 2015 р. (на 20% проти 2014 р.) та 0,5 млрд. дол. США у 2016 р. (на 5% порівняно з 2015 р.). При цьому значну частку зниження кіпрських інвестицій забезпечив російський капітал, який, згідно з дослідженням ОЕСР, активно використовує офшорні юрисдикції для «ухилення від сплати податків та відмивання коштів»

[10]. Те саме можна стверджувати і про зменшення австрійських прямих інвестицій, частина з яких були європейськими лише за місцем реєстрації [11]. Загальний обсяг австрійських інвестицій за 2014 р. – I квартал 2017 р. зменшився на понад 1 млрд. дол. США, або на 44%, порівняно з докризовим 2013 р.

3. Диференціація країн за динамікою обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України зумовлена як від'ємною курсовою різницею, так і різними поведінковими стратегіями. Зокрема, досить чітко ідентифікуються групи країн, для яких характерне:

– суттєве скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловості регіонів. Це стосується насамперед Нідерландів, Німеччини та США, зменшення обсягу прямих інвестицій яких у 2014-2016 рр. становило 31-43%. Так, протягом 2014-2016 рр. динаміка прямих інвестицій із Нідерландів залишалася негативною, зменшення їх обсягу сягнуло майже 36%, або 3,3 млрд. дол. США. Ще більшими у цей же період

були темпи скорочення прямих інвестицій із Німеччини (-45%, або 1,3 млрд. дол. США). Однак у 2016 р. зменшення обсягу німецьких інвестицій у промисловість регіонів України припинилося, а в I кварталі 2017 р. зафіксовано навіть незначне їх зростання (на 0,06 млрд. дол. США). Подібну тенденцію продемонстрували прямі іноземні інвестиції із США, обсяг яких істотно зменшувався у 2014 р. з подальшим сповільненням. У підсумку обсяг американських інвестицій протягом 2014 р. – I кварталі 2017 рр. скоротився на 42%, або на 0,4 млрд. дол. США;

– помірне скорочення обсягу прямих інвестицій у промисловості регіонів. Так, обсяг прямих інвестицій із Великої Британії скоротився загалом за 2014-2016 рр. на 28%, або на 0,8 млрд. дол. США, з урахуванням зростання на 0,2 млрд. дол. США у 2016 р. – I кварталі 2017 р. Обсяг французьких прямих інвестицій також загалом демонстрував негативну динаміку, проте зі значним уповільненням темпів зниження у 2016 р. – I кварталі

Таблиця 1

Освоєння капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів за регіонами в 2010-2015 рр.

Регіони	Освоєно капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів											
	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Україна	4068	100	7196	100	5041	100	4881	100
АРК	304	4,4	2139	12,6	136	0,7	577	3,7
<i>Області</i>												
Вінницька	12	0,4	21	0,4	8	0,1	21	0,3	8	0,1	2	0,0
Волинська	14	0,8	6	0,2	11	0,3	7	0,2	260	4,2
Дніпропетровська	18	0,1	394	1,8	277	1,2	49	0,2	61	0,3	9	0,0
Донецька	26	0,2	79	0,3	19	0,1
Житомирська	69	3,4	56	2,2	47	1,6	100	3,3	47	1,6
Закарпатська	107	4,9	72	2,4	4	0,1	3	0,1	16	0,6	25	0,7
Запорізька	202	2,5	143	2,1	19	0,3	27	0,4	130	1,8
Івано-Франківська	24	0,5	35	0,8	4	0,1	19	0,4	363	5,3	13	0,1
Київська	1062	9,4	1993	11,3	2605	12,8	2273	11,0	4346	22,1	4905	20,1
Кіровоградська	8	0,4	7	0,2	6	0,1	10	0,3	34	0,8
Луганська	39	0,7	49	0,7	0	0,0
Львівська	216	2,4	198	1,6	69	0,6	252	2,6	188	2,0	232	1,7
Миколаївська	122	2,8	32	0,7	14	0,3	3	0,1
Одеська	121	1,2	42	0,4	71	0,5	201	1,7	26	0,3	7	0,1
Полтавська	68	1,1	226	2,9	75	0,7	15	0,2	17	0,2
Рівненська	88	4,6	71	2,8	12	0,4	8	0,3	35	1,3	62	1,4
Сумська	47	2,1	63	2,1	-	-	-	-
Тернопільська	11	0,4
Харківська	13	0,2	73	0,6	27	0,2
Херсонська	3	0,1	73	2,7	7	0,3	2	0,1
Хмельницька	248	8,4	7	0,2	5	0,1	5	0,1
Черкаська	6	0,2	-	-	4	0,1
Чернівецька	16	0,9	4	0,2	2	0,2	2	0,1	20	0,7
Чернігівська	14	0,7	12	0,5	-	-	-	-	-	-
<i>Міста</i>												
Київ	1182	2,2	1358	1,9	1654	2,1	1217	1,7	386	0,6	2469	2,8
Севастополь	19	1,1

... – відомості відсутні.

...¹ – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Джерело: складено автором за даними [9, с. 79]

2017 р. У підсумку обсяг прямих інвестицій із Франції скоротився на 0,2 млрд. дол. США, або майже на 15%. Подібну тенденцію продемонстрували шведські прямі інвестиції, динаміка яких залишалася негативною впродовж усього періоду, але зі значним сповільненням темпів зростання. Загалом обсяг шведських прямих інвестицій скоротився на 0,1 млрд. дол. США, або майже на 25%;

– нарощування обсягу прямих інвестицій у промисловості регіонів. Сумарні прямі інвестиції з групи країн, які їх наростили, хоча й не перевищують 7% їх загального обсягу, проте засвідчують наявну зацікавленість в інвестуванні у промисловість регіонів України. Так, Швейцарія за вказаний період збільшила обсяг прямих інвестицій майже на 9%, що відповідає 0,1 млрд. дол. США; Угорщина – на 13%, або на 0,09 млрд. дол. США. Позитивно налаштовані щодо інвестування у промисловість регіонів України Республіка Корея та Туреччина, які значно збільшили обсяг інвестицій за період 2014 р. – I квартал 2017 р.: відповідно на 16%, або на 0,03 млрд. дол. США, та 37%, або на 0,08 млрд. дол. США.

Зниження інвестиційної привабливості промисловості регіонів України в 2014-2015 рр. зумовлювалося передусім гібридною агресією Росії проти України. Однак у 2016-2017 рр. окреслилася дія низки чинників, які слід врахувати для попередження можливого зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України. Ключовими з них є такі [12]:

– значний недооцінений обсяг російського капіталу, інвестованого в промисловість регіонів України. За оцінками ОЕСР, обсяг російських інвестицій в економіку регіонів України має бути втричі вищим за дані офіційної статистики [10]. Проте навіть офіційні дані засвідчують збільшення частки російського капіталу в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій у регіональну економіку. В умовах гібридної агресії це може трактуватися як небажане посилення економічного впливу країни-агресора;

– зростання ролі нових офшорів. Серед країн, що інвестують у промисловість регіонів України, останнім часом різко зросла активність Люксембургу. Після зниження у 2014-2015 рр. на 35% обсяг прямих іноземних інвестицій із цієї країни у 2016 р. – I кварталі 2017 р. збільшився на 74% порівняно з докризовим 2013 р. Таким чином, незважаючи на зменшення протягом 2014 р. – I кварталі 2017 р. частки інвестицій з окремих офшорів (Кіпру, Британських Віргінських Островів, Люксембургу, Панами, Белізу) до регіонів України з 41,3% до 34,9%, роль окремих із них для регіональної економіки починає стрімко зростати, що вимагає вжиття заходів для попередження можливостей недоброчесного перетоку капіталу;

– незадовільні умови ведення бізнесу в регіонах України. Хоча країна поступово поліпшує свої позиції в рейтингу Doing Business (80-е місце в 2017 р. проти 83-го в 2016 р. [13]), серед країн Східного партнерства вона поки що посідає незадовільне місце за обсягом прямих іноземних інвестицій на душу населення.

Для нівелювання негативних чинників та сприяння залученню прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України важливо посилити інституційне забезпечення іноземного інвестування у промисловість та вдосконалити правові умови для залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість.

Висновки. Результати проведеного дослідження дали змогу проаналізувати регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість. Основними тенден-

ціями залучення прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України визначено: диференціацію країн за динамікою обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України, зменшення ролі офшорних зон як ключових іноземних інвесторів та відновлення обсягу прямих іноземних інвестицій у регіонах після дворічного їх зниження, що дало змогу ідентифікувати групи країн за обсягами залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів (країни, для яких характерне суттєве скорочення, помірне скорочення чи нарощування обсягів прямих інвестицій у промисловість регіонів). Виявлено основні чинники, які слід врахувати для попередження можливого зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України, серед яких: значний недооцінений обсяг російського капіталу, інвестованого в промисловість регіонів України, зростання ролі нових офшорів та незадовільні умови ведення бізнесу в регіонах України.

Література:

1. Собкевич О., Белашов Є. Що до впливу державної політики приватизації стратегічних підприємств на модернізаційні перетворення у промисловості України (аналітична записка). URL: <http://www.niss.gov.ua>.
2. Крючкова І.Р., Філіппова С.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: симбіоз економічного оцінювання та залучення джерел фінансових та альтернативних ресурсів: монографія; Одеський національний політехнічний університет. Одеса: Бондаренко М.О., 2015. 189 с.
3. Лубенченко О.Е., Гнедков А.В. Методологія управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств в умовах інноваційно-інвестиційної економіки: монографія; Донбаський державний технічний університет. Лисичанськ: ДонДТУ, 2016. 243 с.
4. Мельнік О.В., Стригуль Л.С. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України: сучасний стан і передумови розвитку: монографія. Харків: Щедра садиба плюс, 2014. 375 с.
5. Розробка методичного підходу з формування проектів інвестиційних бізнес-планів розвитку підприємств легкої промисловості з урахуванням орієнтирів структурно-інноваційної політики: монографія / І.А. Ігнатієва та ін.; за заг. ред. І.А. Ігнатієвої; Київський національний університет технологій та дизайну. Київ: КНУТД, 2014. 431 с.
6. Стоянова-Коваль С.С. Регулювання інвестиційних процесів у харчовій промисловості: інституційний вимір: монографія. Херсон: Айлант, 2016. 323 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. / Державна служба статистики України; відп. за вип. О.О. Кармазіна. К.: Держаналітінформ, 2017. 134 с.
8. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 р.: доповідь / Державна служба статистики України; відп. за вип. О.І. Білоконь. К., 2016. 4 с.
9. Капітальні інвестиції в Україні у 2010-2015 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України; відп. за вип. О.А. Мислінський. К.: Держаналітінформ, 2016. 115 с.
10. OECD investment policy reviews. Ukraine 2016. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-investmentpolicy-reviews-ukraine-2016_9789264257368-en#.WRV6yNSLRpR#page2.
11. Monitoring of Direct Investments of Russia, Belarus, Kazakhstan and Ukraine in Eurasia – 2014 / Eurasian Development Bank. Centre for integration studies. URL: http://www.eabr.org/e/research/centreCIS/projectsandreportsCIS/?id_4=45023.
12. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». К.: НІСД, 2017. 928 с.
13. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All / The World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>.

Бережная А.Ю. Региональные аспекты привлечения прямых иностранных инвестиций в промышленность

Аннотация. В статье исследованы региональные аспекты привлечения прямых иностранных инвестиций в промышленность. Определены основные тенденции привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику регионов Украины и идентифицированы группы стран по объемам привлечения прямых иностранных инвестиций в промышленность регионов. Выявлены основные факторы, которые следует учитывать для предупреждения возможного сокращения объемов прямых иностранных инвестиций в промышленность регионов Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, регион, промышленность, потенциал промышленного производства, инвестиционная привлекательность региона.

Berezhna A.Yu. Regional aspects of foreign direct investment attracting into industry

Summary. In this article the author investigates regional aspects of foreign direct investment attracting into industry. The main tendencies of foreign direct investment attracting into the economy of Ukraine's regions are recognized and the main groups of countries classified by the volume of foreign direct investment attracting into industry of the regions are identified. The main factors that should be taken into account in order to prevent the possible collapse of foreign direct investment in the regions of Ukraine are identified.

Keywords: the foreign direct investment; the region; the industry, the potential of industrial production; the investment attractiveness of the region.

*Петровська О.М.,**к.е.н.,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Одеський національний економічний університет**Лисяня О.В.,**студентка,**Одеський національний економічний університет*

СТРАТЕГІЯ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. У статті представлено комплексний підхід до вирішення проблеми бідності населення за допомогою процесу децентралізації державного бюджету та посилення місцевого самоуправління. Розглянуто актуальний стан рівня бідності, подано визначення процесу децентралізації та його сутність. Приділено увагу наявному економічному потенціалу Одеського регіону та слабким місцям у його реалізації. На підставі цього визначено основні напрями та методи поліпшення економічного стану та якості життя населення регіону. Розглянуто взаємозв'язок між запропонованими заходами та їх вплив на кінцеву мету. Побудовано модель подолання бідності, враховуючи особливості розвитку регіону.

Ключові слова: бідність, децентралізація, регіональна політика, самоврядування, громади, зайнятість, детінізація, економічна активність, сільський розвиток.

Постановка проблеми. Проблеми соціальної нерівності та бідності – одні з найгостріших питань, які нині стоять перед державними органами влади в Україні. Належний державний вплив та корекція видатків є ключовими факторами боротьби з бідністю. В умовах реформування суспільних фінансів, місцевого самоврядування та територіальної організації влади, які переживає Україна, питання бюджетної децентралізації набувають особливої ваги, оскільки вона за своїм змістом покликана забезпечити перерозподіл дохідних джерел, повноважень між рівнями влади та забезпечити максимальне фінансове забезпечення як соціальних стандартів, так і стратегій розвитку підвладних територій. Також реформа сприяє утвердженню демократичного управління та забезпеченню широкої участі громадян у управлінні справами держави й суспільства у цілому. З іншого боку, практична затребуваність дослідження даної проблематики зумовлена низькою результативністю використання бюджетних витраток на регіональному та місцевому рівнях, а також необхідністю досягнення більш справедливого балансу бюджетних витрат між міськими та сільськими територіями. Отже, проблема децентралізації сьогодні є досить актуальною та широко обговорюється в наукових колах, експертами та громадськістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми подолання соціальної нерівності та запобігання бідності досліджували такі вітчизняні вчені: С. Башкірова, О. Васильєва, О. Кри-

кун, Е. Лібанова, А. Прокопенко, ті ін. Водночас необхідно дослідити державні підходи до конкретизації механізмів залучення громадських організацій та застосування потенціалу місцевих громад до вирішення питання бідності населення. Питання бюджетної децентралізації висвітлюються у працях відомих учених, таких як: В.Л. Андрущенко, Н.О. Бикадорова, Д.П. Боголепов, Ю.А. Глущенко, О.П. Кириленко, О.О. Сунцова. Проте напрацьовань недостатньо для повного втілення ідеї бюджетної децентралізації в життя, а тому дане питання потребує подальших досліджень.

Проблеми розвитку сільських територій висвітлювалися у дослідженнях І. Гнибіденка, С. Горлова, О. Головня, В. Збарського, Г. Кваснікової, В. Мацибори та ін. Однак питання впливу децентралізації на розвиток сільських територій є недостатньо висвітленими та потребують доопрацювання.

Мета статті полягає у виявленні та аналізі можливостей упровадження в Україні ефективних механізмів запобігання негативним наслідкам бідності та нерівності, обґрунтуванні необхідності запровадження у сучасних умовах децентралізації в Україні та визначенні її переваг, формуванні чітких пріоритетів розвитку сільських територій України та визначенні впливу на нього децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні декілька років в Україні відбулися економічні процеси, які стали каталізатором поширення бідності серед усього населення. Нині ця проблема стосується вже не тільки вразливих верств суспільства, а й працюючого населення. За розрахунковими показниками методології ООН із визначення рівня бідності експерти дійшли висновку, що приблизно 80% українців є бідними. Головне завдання української влади на 2018 р. полягає у розвитку економіки та боротьбі з бідністю. Представники влади заявляють, що перші кроки у цьому напрямі зроблені через підвищення мінімальної заробітної плати вдвічі. Але громадяни України не почали краще жити. Повертаючись до методології ООН, межа бідності у світі встановлена на рівні 5 доларів на день. В Україні законодавчо встановлена МЗП у 2018 р. передбачає 4,5 долара на день, а прожитковий мінімум узагалі вдвічі менше встановленої норми – 2,18 долара на день¹. Ще однією особливістю нашої держави є те, що насправді реальний ВВП України набагато вище, але він знаходиться у тіні. А чиста частина просто не здатна підтримувати інфраструктуру держави й утримувати громадян, які сподіваються на цю державу.

У 2016 р. Кабінетом Міністрів було ухвалено Стратегію подолання бідності до 2020 р. Велика частина завдань щодо

¹ За даними Державної служби статистики України [1].

досягнення головної мети має бути реалізована в регіональних громадах, проте відсутність консолідованої позиції державних та громадських організацій, а також механізмів взаємозв'язку між державними та місцевими стратегіями, розподілу за джерелами та обсягами фінансування зводить ефективність заходів до мінімуму [2].

Для визначення ситуації в Одеському регіоні розглянемо результати соціологічного опитування, проведеного в 2016 р. Отримано такі дані: 82% опитаних місцевих жителів зазначили, що за 2016 р. їхнє фінансове становище погіршилося, причому у 41% – значно. Покращення відчули лише 3% одеситів. Узагалі четверо з п'яти опитаних вважають, що «країна йде в неправильному напрямку»². Отже, економічний стан в Одеській області відверто депресивний.

Спостерігати таку ситуацію дуже дивно, адже Одеса – найбільший порт країни з розвинутою транспортною інфраструктурою та супутнім комплексом припортових виробництв із переробки імпортової, експортної та транзитної сировини, один із найголовніших економічних, культурних та ділових центрів України. Місто має розвинуті рекреаційне господарство, харчову, хімічну та легку промисловість, ринкову інфраструктуру, активну зовнішньоекономічну діяльність та масштабний ринок ділових послуг: інформаційних, консультаційних, кредитно-фінансових, страхових, маркетингових та ін. Потенціал регіону неймовірний, але, повертаючись до рівня якості життя населення регіону, бачимо, що люди не отримують ту віддачу від нього, яку мали б.

Змінити ситуацію зможе розвиток регіональної політики. Регіональна політика покликана поліпшити процеси ринкової трансформації господарства, підвищити ефективність використання потенціалу регіонів та управління місцевих органів влади. Головною метою цієї політики має стати підвищення рівня життя населення регіону та забезпечення соціальних стандартів для кожного мешканця.

Реалізація цієї мети найкраще сприяє поглибленню процесу децентралізації управління та формування місцевих бюджетів.

Децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Так, щоб якомога більше повноважень мали ті органи, які ближче до людей, де такі повноваження можна реалізовувати найуспішніше. Саме на місцевому рівні громадянин отримує найважливіші суспільні блага, які споживає щодня. Це обґрунтовує його право та можливість впливати на рішення щодо виробництва суспільних благ, його інтереси максимально повинні бути враховані. Запровадження децентралізованого управління у країні призводить до прозорості, публічності та спрощення прийняття владних рішень, а також сприяє економічному розвитку регіону [4]. Практика свідчить, що економічно розвинуті країни дотримуються принципів децентралізації влади та управління. І навпаки, слабо розвинуті країни дотримуються принципів централізації. Достатньою мірою децентралізована влада має можливість і зацікавлена в розвитку своїх територій, у тому числі внаслідок збільшення надходжень до територіальних бюджетів; своєю чергою, це

створює можливості стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій, а також дає поштовх до активного розвитку демократичних засад у суспільстві, піднесення політичної культури серед населення, що призводить до збільшення частки добровільної сплати податків і зборів.

В Україні процес децентралізації почався ще два роки тому, але його повна інтеграція відбувається дуже повільними темпами. Та навіть за таких умов бюджети місцевих органів врядування збільшилися за цей час на 43 млрд. грн., і ці гроші знаходяться у розпорядженні громад. Попередня система розподілу коштів, коли регіони заробляли та віддавали всі кошти у м. Київ, а потім давали запит на фінансування потреб регіону, коли бюджетні розриви між менш та більш розвинутими регіонами стовідсотково компенсувалися, вже давно себе не виправдовувала: депресивні регіони не мають ніякої мотивації до скорочення витрат та активізації економічної діяльності, а в розвинутих регіонах зароджувалося невдоволення з приводу «хто кого годує», що не сприяло ні подальшому розвитку місцевої економіки, ні єдності країни [3].

Одеський регіон має багато організацій та підприємств, що є великими платниками податків та кожен рік відраховують мільярди гривень до бюджетів усіх рівнів. Із запровадженням децентралізації та зміцненням місцевого самоврядування більша частина цих коштів залишиться у регіоні та зможе бути спрямована на видатки розвитку, вирішення питань соціальної допомоги, підвищення рівня якості життя населення та фінансування забезпечення досягнення цілей стратегії подолання бідності.

Коли питання з формуванням місцевого бюджету вирішено, необхідно провести ефективний розподіл коштів, щоб забезпечити процес соціально-економічного розвитку.

На нашу думку, передусім потрібно переглянути систему соціальних виплат та надати їй, головним чином, стимулюючу функцію. В Одеському регіоні диверсифікація доходів у структурі сукупних ресурсів домогосподарств відбувається не за рахунок самозайнятості (3,4% у 2015 р.)³, а за рахунок значного обсягу соціальних трансфертів (пенсій, стипендій, різних видів допоміг – 22,6% у 2015 р.)⁴. На соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти за останні шість років завжди припадає понад 20% [5].

Така достатньо висока частка соціальних доходів у структурі сукупних ресурсів домогосподарств, з одного боку, свідчить про те, що держава піклується про своїх громадян, витрачаючи значну частку державного бюджету на утримання вразливих верств населення. З іншого – це створює низку негативних наслідків, навантаження на державу, що гальмує розвиток галузей економіки, які в перспективі змогли б поліпшити економічне становище в країні.

Отже, у держави є два шляхи поліпшити життя працездатного населення, що знаходиться на межі бідності: збільшити виплати або стимулювати ефективну зайнятість. Звісно, нівелювати підтримуючу та захисну функції соціальної політики не можна, тому ми пропонуємо оптимізувати систему адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення, впровадити дієві заходи перевірки та контролю доходів та витрат домогосподарств, що отримують допомогу та субсидію. Але такі заходи підуть на користь лише за умови довіри до місцевої влади та впевненості в ефективності їхніх рішень. Ще однією проблемою Одеського регіону є високий рівень тінізації зайнятості. Завдяки потужним рекреаційним ресурсам, туристичному потенціалу, розвинутій транспортній та ринковій інфраструктурі в регіоні є безліч можливостей організувати

² Опитування проводилося групою «Рейтинг» та Київським міжнародним інститутом соціології з 23 лютого по 14 березня 2016 р. Опитування проводилося в Одеській області (у 46 населених пунктах), усього було опитано 1 030 респондентів. Вибірка дослідження багатоступенева, випадкова. Помилка вибірки з вірогідністю 0,95 не перевищує 3,1%. Метод збору даних – приватне (face-to-face) інтерв'ю за місцем проживання респондентів.

^{3,4} За даними Головного управління статистики в Одеській області.

прибуткову економічну діяльність, але через недосконалість податкової системи та недовіру до влади власники багатьох таких організацій ухиляються від значної сплати податків. Ця тенденція негативно позначається на рівні зайнятості та якості життя найманих працівників.

Високі соціальні стандарти є однією з ознак розвинутого суспільства, це – запорука впевненого майбутнього, фінансової стабільності та незалежності громадян як у працездатному, так і в пенсійному віці. Саме легальна заробітна плата забезпечує ці стандарти. Ситуація в Україні свідчить про гостру проблему виведення заробітної плати з тіні. На прикладі Одеси ми маємо сумну картину: більшість працівників сфери обслуговування, роздрібною торгівлі та розваг (а це більша частина зайнятого населення регіону) віддає перевагу неофіційному працевлаштуванню. Таке рішення призводить до втрати трудового стажу, відсутності соціального захисту працівників, втрати права на отримання гарантованої відпустки, своєчасну виплату заробітної плати та безпечні умови праці. Для детінізації заробітної плати необхідно, насамперед, забезпечити належний рівень довіри до місцевої влади, щоб люди побачили, що сплачені ними податки будуть спрямовані на підвищення рівня їхнього життя.

Запуск процесу децентралізації в Україні – це величезний крок уперед, який дає змогу бачити і розуміти, куди йдуть ці гроші. Для ще більшої прозорості мають бути створені об'єднання підприємців та активних громадян для контролю розподілу коштів та виконання їх цільового призначення, а також має надаватися активна підтримка сервісу «Відкритий бюджет міста», який включено до програми «Електронна Одеса». На базі новітньої європейської системи буде створений сервіс, в якому місцевий бюджет буде розписаний у розрізі «доходи/витрати», з повним завантаженням даних від казначейства. Мешканці регіону мають бачити позитивні зміни, що відбуваються у місті.

Наступним кроком для сприяння детінізації зайнятості та доходів населення базовими центрами зайнятості на постійній основі має проводитися інформування безробітних та всіх охочих про переваги офіційного оформлення трудових відносин шляхом їх залучення до участі у семінарах за темою: «Легальна зайнятість». Представників служби зайнятості має бути включено до складу робочих груп із питань легалізації заробітної плати та зайнятості населення, створених на місцевому та регіональному рівнях.

У результаті під час зростання частки офіційного працевлаштування та виведення заробітних плат із тіні підвищиться рівень податкових надходжень, відбудеться збільшення пенсій та наповнення інвестиційного фонду, кошти з якого будуть спрямовуватися на розвиток економічної діяльності, інтелектуального та інноваційного потенціалу міста і в результаті – поліпшення загальної привабливості регіону.

Ще один фактор, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, формуванню стабільного джерела доходу для забезпечення себе та членів своєї родини, – започаткування власної справи. Необхідно забезпечити надання особам консультацій спеціалістами базових центрів зайнятості з питань організації та ведення підприємницької діяльності із залученням до них (консультацій) представників органів влади, територіальних органів Державної фіскальної служби, підрозділів держреєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, територіальних управлінь юстиції, територіальних управлінь Пенсійного фонду України, банківських структур та ін. На базі установ регіональної служби зайнятості варто створити консалтингові

центри з метою створення умов для розвитку підприємницьких ініціатив та самозайнятості населення, підвищення конкурентоспроможності підприємців-початківців. Фінансування таких заходів стає можливим через збільшення надходжень до місцевого бюджету м. Одеси завдяки децентралізації. Для того щоб такі програми були доцільними та ефективними, аби побачити позитивний вплив на рівень життя населення регіону, потрібно одночасно розробити політику підтримки та захисту малого та середнього бізнесу та дотримуватися її.

Головними напрямками мають бути:

- надання пільгового кредитування підприємцям;
- спрощення системи оподаткування;
- посилення правового захисту підприємців;
- зниження бюрократизації процесів;
- здійснення повного переходу на електронний документообіг, електронні системи звітності для підвищення прозорості діяльності усіх служб.

Розвиток підприємництва також має стати одним зі способів вирішення проблем стану одеського села. Визначення України як аграрної держави не має стати виразом ресурсної залежності. Якщо її села будуть процвітаючими, а селяни – забезпеченими, зацікавленими жити й працювати на рідній землі, країна може стати економічно міцною та продовольчо забезпеченою. Та, на жаль, сьогочасні реалії сягнули загрозливого рівня. Найгострішими проблемами життєдіяльності сільських поселень залишаються відсутність мотивації до праці, високий рівень безробіття, бідність, трудова міграція, занепад соціальної інфраструктури тощо.

Отже, провідна роль у процесі розвитку сільської місцевості Одеського регіону має належати налагодженню інфраструктури між селами та малими підприємствами, які є найбільш динамічними, швидко адаптуються до плинного середовища. Має бути приділено велику увагу самозайнятості сільського населення, орієнтуючи його на ведення власної справи у сфері агробізнесу. До того ж починати в маленьких містах та селах зручніше через набагато дешевшу оренду землі. Зростання рівня підприємництва у сільській місцевості сприятиме появі більшої кількості робочих місць.

Вирішення проблеми безробіття селян має активно проводитися з боку місцевої та регіональної влади. Для нарощування обсягів виробництва, активізації сільськогосподарської діяльності селяни мають бути забезпечені житлом, безпечними умовами праці та гідною заробітною платою. Має бути забезпечений високий рівень соціальних послуг та благ, прозорі та вигідні для селянина канали збуту виробленої продукції, об'єктивні ціни на неї та підвищення цінності сільськогосподарської праці.

Суттєвий поштовх розвитку Одеського села сприятиме формуванню агрокластерів. Через поєднання зусиль великих виробників, дрібних підприємців, держави, навчальних та наукових закладів відбудеться синергетика зусиль виведення сільськогосподарського комплексу на суттєво вищий рівень. Кластерний підхід допоможе поліпшити благоустрій територій, розвиток медичної, освітньої сфер, модернізувати транспортні та телекомунікаційні мережі, поліпшити побутове і торгівельне обслуговування жителів певної території, а також сприятиме:

- активізації інноваційної діяльності;
- проведенню досліджень у сфері агропродовольчої економіки, соціології та екології, у тому числі органічного сільського господарства, та розвитку екологічно безпечного господарювання у сільській місцевості;

– проведенню досліджень у сфері сталого розвитку сільських територій та громад через гармонізацію наявної соціально-економічної діяльності, а також забезпеченню наукової підтримки ініціатив та проектів для сприяння сучасній організації сільських громад і підтримки їхнього економічного та соціального розвитку через заходи, які мають фінансуватися регіональним бюджетом та інвестиційними фондами;

– розвитку співпраці з міжнародними та зарубіжними науковими, урядовими та неурядовими організаціями, дослідними інститутами та центрами, освітніми закладами для акумуляції наукових здобутків та розроблення на їх основі новітніх напрямів розвитку у соціоекономічній сфері, пошуку та отримання міжнародної технічної допомоги, грантів тощо, залученню іноземних фахівців та консультантів для обміну досвідом, організації навчальних поїздок українських фахівців за кордон;

– удосконаленню системи підготовки висококваліфікованих фахівців у сільському розвитку, організації навчання та розповсюдження знань та інформації, популяризації ринкових інновацій та нових досягнень науки і нових технологій у сфері аграрних відносин.

Розвиток сільської місцевості допоможе контролювати загострення соціальної напруги, посилення процесів маргіналізації, які нині відбуваються, підвищити якість та рівень життя мешканців сільської місцевості. Механізми комплексної дії наведених заходів та їх вплив на кінцеву мету представлені у вигляді моделі на рис. 1.

Загалом, на нашу думку, об'єднання зусиль соціальних партнерів та постійна плідна взаємодія соціальних служб певною мірою допоможуть вирішити безліч проблемних питань та запобігти зубожінню та бідності громадян. Але створення державою умов, за яких у людей з'являється можливість самим підвищувати свій добробут, – це й є справжня стратегія подолання бідності, адже подолати бідність лише шляхом підтримки нужденних неможливо.

Висновки. Подолання бідності в регіоні неможливо без урахування особливостей суспільного розвитку держави, що зумовлює сучасні підходи до розроблення та здійснення відповідної державної політики. Аналіз причин нинішнього стану бідності в суспільстві засвідчує, що її подолання має відбуватися через підвищення рівня та якості життя працездатних осіб, а не лише найбідніших прошарків населення. Зазначене вимагає комплексної системи заходів і відповідних змін у місцевій політиці. У процесі дослідження було визначено переваги процесу децентралізації бюджету та управління: висока продуктивність місцевих підприємств забезпечить фінансову стабільність, місцева влада зможе самостійно визначити напрями розвитку регіону, ефективні заходи задля

поліпшення якості життя населення, підвищення рівня економічного розвитку регіону та його інвестиційної привабливості.

Для забезпечення виконання стратегії подолання бідності в умовах децентралізації запропоновані такі вектори діяльності місцевої влади:

- надання системі соціальних виплат переважно стимулюючої функції та оптимізація системи адресної допомоги малозабезпеченим для активізації трудової діяльності населення регіону;
- сприяння детінізації зайнятості та підвищенню рівня довіри до влади через можливість контролю над витратами та надходженнями до місцевого бюджету, а також забезпечення прозорості процесу через сервіс «Відкритий бюджет» у програмі «Електронна Одеса»;
- забезпечення підтримки підприємництва через надання консультацій із питань самозайнятості й політики захисту малого та середнього бізнесу;
- створення привабливих умов для підприємництва у сільській місцевості через спрощення реєстрації бізнесу, нижчу вартість ресурсів та оренди землі, надання податкових пільг;
- підвищення престижу аграрної сфери завдяки організації агрокластерів, що забезпечать розвиток інноваційної діяльності, підготовку висококваліфікованих кадрів та популяризацію досягнень науки та технологій в агросекторі.

Для відображення механізму комплексної дії запропонованих заходів та їх впливу була розроблена модель подолання бідності в Одеському регіоні.

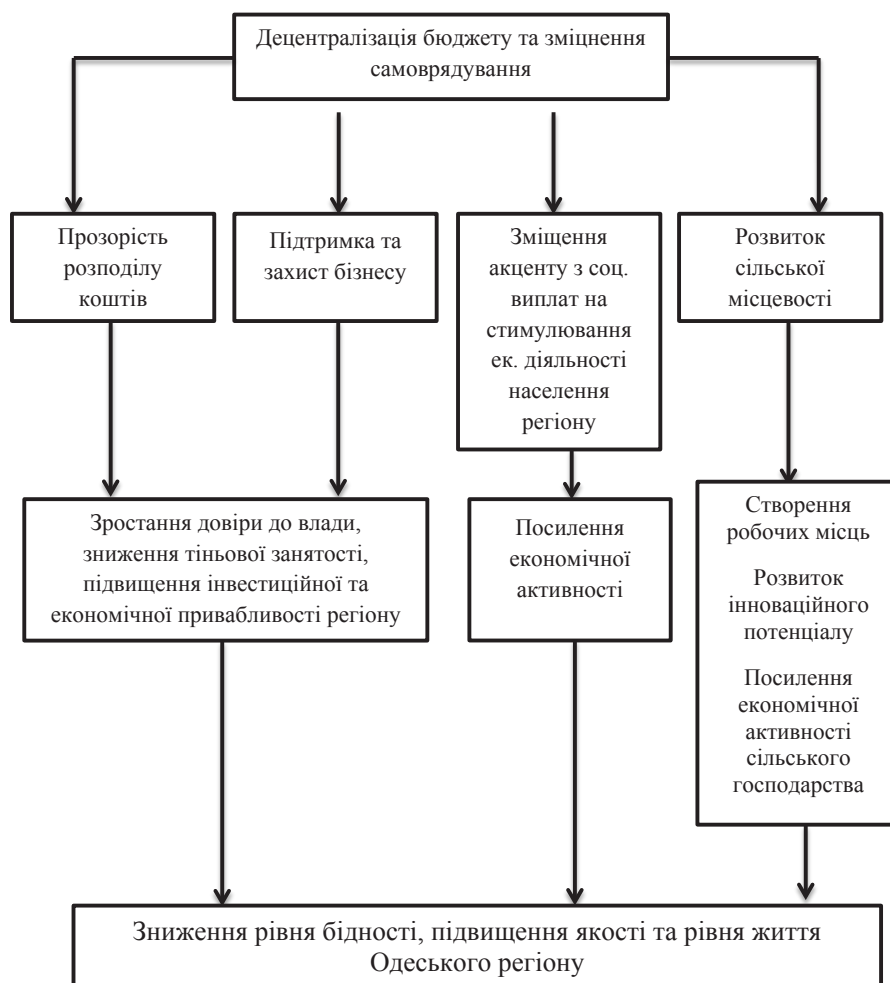


Рис. 1. Модель подолання бідності в Одеському регіоні

Повне вирішення проблеми в Україні слід пов'язувати не тільки з економічним розвитком, а й із наявною системою соціальних цінностей, ефективністю діяльності державних інститутів, дієвістю механізмів державного управління соціальним розвитком, результативністю співпраці органів державного управління, місцевого самоврядування і суспільства, громадян. Посилення місцевого самоврядування допоможе налагодити зв'язок та діалог між владою та громадянами. Одеський регіон завжди відзначався високим рівнем економічної активності, головне завдання теперішнього управління – реалізувати весь потенціал: економічний, інноваційний, інтелектуальний, екологічний та ін. Стимулювання інноваційного розвитку аграрного сектору, забезпечення працівникам цієї галузі гідних умов праці та якості життя знизять маргіналізацію суспільства та забезпечать економічне зростання.

Завдяки комплексній дії зазначених заходів, активізації та поєднанню зусиль органів влади та населення подолання бідності в регіоні, що зараз здається неможливим, буде досягнуто.

Література:

1. Державна служба статистики України. Методологічні пояснення статистичних спостережень ринку праці. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/tp/met_u.htm.
2. Аналіз державних стратегічних документів України щодо врахування адаптованих для України Цілей Сталого Розвитку до 2030 року: Аналітична доповідь. К.: Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017. 84 с.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області. Структура сукупних ресурсів. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat/info/domogosp/domogosp3.htm>.
4. Децентралізація в Україні. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8397>.
5. Децентралізація в Україні: досягнення, надії і побоювання. URL: http://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_2017.pdf.
6. Іванова Л.В. Оцінка структури доходів населення одеського регіону. Секційне засідання: Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5882/1/Оцінка%20структури%20доходів%20населення%20Одеського%20регіону.pdf>.

Петровская О.М., Лысяная О.В. Стратегия преодоления бедности в процессе децентрализации государственного бюджета на примере Одесского региона

Аннотация. В статье представлен комплексный подход к решению проблемы бедности населения при помощи процесса децентрализации государственного бюджета и усиления местного самоуправления. Рассмотрено актуальное состояние уровня бедности, дано определение процесса децентрализации и его сущности. Уделено внимание существующему экономическому потенциалу Одесского региона и слабым местам в его реализации. На основании этого определены основные направления и методы улучшения экономического положения и качества жизни населения региона. Рассмотрены взаимосвязь между предложенными мероприятиями и их влияние на конечную цель. Построена модель преодоления бедности с учетом особенностей развития региона.

Ключевые слова: бедность, децентрализация, региональная политика, самоуправление, общины, занятость, детенизация, экономическая активность, сельское развитие.

Petrovska O.M., Lysiana O.V. Strategy to overcome poverty in the process of decentralization of the state budget on the example of the Odessa region

Summary. The article presents a comprehensive approach to solving the problem of population poverty through the process of decentralization of the state budget and strengthening of local self-governance. The actual state of the poverty level is considered, the definition of the process of decentralization and its essence are presented. The attention was paid to the existing economic potential of the Odessa region and weaknesses in its implementation. Based on this, the main directions and methods for improving the economic situation and quality of life of the population of the region were identified. The relationship between the proposed measures and their impact on the ultimate goal is considered. The author has constructed a model for overcoming poverty, taking into account the features of the development of the region.

Keywords: poverty, decentralization, regional policy, self-administration, communities, employment, economic activity, rural development.

*Ігнатенко Т.С.,
аспірант,
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Національного банку України (м. Київ)*

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СТАНОВИЩА ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Анотація. У статті проаналізовано тенденції формування глобального середнього класу, досліджено прогнози різних авторів та незалежних дослідницьких організацій щодо його чисельності. Зроблено висновок про скорочення частки середнього класу в провідних країнах, зниження соціальної згуртованості та стійкості західних суспільств.

Ключові слова: середній клас, соціальна нерівність, стратифікація, рівень життя, якість життя, добробут, середній дохід, дискреційний дохід, тенденції, коефіцієнт Джині.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми становлення середнього класу в Україні в умовах посилення соціальної нерівності вимагає розуміння сучасних тенденцій розвитку глобального середнього класу, вивчення його впливу на розвиток національних економік. Виявлені тенденції можуть послужити основою концептуальних засад політики формування українського середнього класу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування глобального середнього класу, оцінці його ролі, прогнозуванню чисельності присвячено низку публікацій зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед зарубіжних учених слід виділити таких дослідників, як Х. Харас, Г. Герц, Б. Міланович, Д. Бейкер. Проблеми глобальної нерівності та становище середнього класу у провідних країнах аналізують також і українські вчені, зокрема А. Колот та О. Герасименко.

Мета статті полягає у проведенні компаративного аналізу сучасного становища та динаміки розвитку глобального середнього класу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Середнім класам різних країн притаманні певні загальні ознаки, хоча вони, безумовно, не ідентичні, оскільки віддзеркалюють економічні, культурні, політичні особливості розвитку кожного конкретного суспільства. Відповідно, представники цього прошарку населення відрізняються не тільки за рівнем доходів та стабільністю, а й за роллю у суспільному житті.

Для визначення чисельності середнього класу у 145 країнах (98% населення світу і 99% світового ВВП) проводяться обстеження домашніх господарств [1, с. 14]. Використовуючи критерій визначення середнього класу з доходом понад 10 тис. дол. США, дослідники [2] роблять висновок, що частка домогосподарств середнього класу коливається від 99,5% в ОАЕ до 4,8% у Кенії. Дохід середнього класу знаходиться в межах приблизно від 3-6 тис. дол. у Нігерії до 150 тис. дол. в Об'єднаних Арабських Еміратах.

Оцінка чисельності середнього класу в різних країнах є особливо актуальною для FMCG-компаній (компаній, що виробляють товари широкого вжитку), адже представники середнього класу – це масові споживачі. У 2015 р. компанія Euromonitor

International визначила п'ять розвинутих ринків із найвищим потенціалом середнього класу (рис. 1).

До п'ятірки країн у цьому рейтингу увійшли США, Японія, Німеччина, Великобританія та Франція. У цих країнах середній дохід домогосподарства перевищує 45 тис. дол. США.

Перше місце в рейтингу посідають США, де чисельність середнього класу в 2014 р. становила 25,3 млн. домашніх господарств. Очікується, що до 2030 р. кількість домогосподарств середнього класу досягне значення 28,4 млн. од., а середній дохід на сім'ю становитиме 91 508 дол.

В Японії, яка займає друге місце в рейтингу, експерти прогнозують зменшення числа домогосподарств середнього класу до 15,5 млн. од. Цей спад – результат прогнозованого скорочення чисельності населення країни.

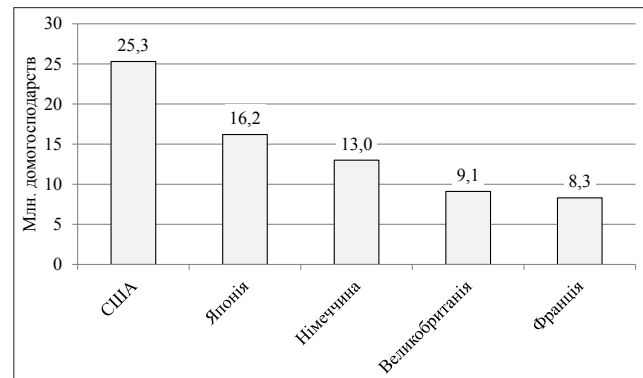


Рис. 1. ТОП-5 країн із найбільшою чисельністю середнього класу в 2014 р., млн. домогосподарств

Джерело: побудовано за [3]

Прогнозний середній дохід у сумі 51 950 дол. США на сім'ю в Японії у 2030 р. буде одним із найвищих в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Німеччина має третій за величиною середній клас у розвинутому світі. За розрахунками експертів, кількість сімей середнього класу в Німеччині досягне в 2030 р. 13,5 млн. од., що більше від значення цього показника у 2014 р. на 3,8%. Протягом 2015-2030 рр. середній дохід на сім'ю у Німеччині повинен збільшитися у середньому на 0,8% на рік, до 56 738 дол. США в 2030 р.

Четверте і п'яте місця у цьому рейтингу займають відповідно Великобританія та Франція. Згідно з прогнозами, кількість домашніх господарств середнього класу у Великобританії зменшиться, а у Франції – зросте. У Великобританії прогнозують найвищі темпи зростання середнього доходу на одне домогосподарство – на 1,6% у рік, сума доходу досягне в 2030 р. 75 274 дол. США. У Франції з часів світової фінансової кризи 2008-2009 рр. спостерігається незначне економічне зростання та подорожчання вартості життя.

Прогнозування чисельності глобального середнього класу проводиться різними авторами та незалежними дослідницькими організаціями. Результати цих прогнозів інколи є неспівставними. Як бачимо, компанія Euromonitor International прогнозує значне зростання середнього класу у США, Німеччині та Франції. Схожим є також прогноз американських економістів Х. Хараса та Г. Герца, зроблений ними в 2010 р. Вчені передбачали, що в Центральній Америці чисельність середнього класу до 2030 р. збільшиться на 72,9% (табл. 1).

Таблиця 1
Зміна чисельності глобального середнього класу,
млн. осіб

Регіони	2009 р.	2020 р.	2030 р.	Зміни (2030-2009), +,-	
				абсол.	у %
Північна Америка	338	333	322	-16	-4,7
Європа	664	703	680	+16	+2,4
Центральна і Південна Америка	181	251	313	+132	+72,9
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	525	1740	3228	+2703	у 6,1 рази
Субсахарна (тропічна) Африка	32	57	107	+75	у 3,3 рази
Близький Схід та Північна Африка	105	165	234	+129	+122,9
Світ	1845	3249	4884	+3039	+164,7

Джерело: складено за [4]

Водночас один із провідних світових експертів із проблеми нерівності Бранко Міланович у книзі «Глобальна нерівність. Новий підхід для епохи глобалізації» прогнозує скорочення чисельності середнього класу в США. Він пише, що «трендом останніх років є стрімке зниження частки тих, хто належить до середнього класу, й одночасне зниження економічної потужності останнього. Особливо рельєфно цей тренд простежується на прикладі США» [5, с. 262]. Така ж тенденція, з точки зору дослідника, характерна й для всіх країн ОЕСР, де частка середнього класу нині є нижчою, ніж 30-35 років тому.

Автор книги стверджує, що різкий підйом рівня життя у країнах, що розвиваються, переважно в Китаї, в останні три десятиліття збігся зі стагнацією у рівні життя широких верств середнього/робітничого класу в розвинених країнах. Від процесів глобалізації, на думку Б. Мілановича, виграли бідні та середній клас багатьох країн Азії, а програв «нижній середній клас багатого світу».

Українські вчені А.М. Колот та О.О. Герасименко, аналізуючи проблеми глобальної нерівності, зокрема дослідження Б. Мілановича, роблять висновок про те, що середній клас у розвинутих країнах виявився затиснутим між двома потужними соціальними силами: багатим, зростаючим прошарком своїх країн і бідними з країн, що розвиваються, дешева робоча сила яких має конкурентну перевагу і працює на зміну соціальної стратифікації західних і незахідних суспільств [6, с. 44].

На думку зазначених авторів, зниження частки середнього класу в абсолютній більшості країн Заходу має низку політичних і соціальних наслідків, одним із найбільш негативних серед них є зниження соціальної згуртованості та стійкості суспільств. Із боку багатих і надбагатих зростає прагнення знижувати фінансування соціальних програм та видатків на освіту,

охорону здоров'я, інші суспільні блага. Водночас зростає армія охоронців, служб безпеки. Саме такі явища, на нашу думку, можна спостерігати сьогодні в Україні, що ще раз підтверджує надзвичайну важливість формування середнього класу в країні.

Не зовсім погоджується з трактуванням тенденцій, описаних Б. Мілановичем, американський економіст Д. Бейкер. Цей автор вважає, що результати аналізу проблеми нерівності значною мірою відрізняються залежно від вибраних критеріїв для вимірювання добробуту [7]. Якщо для Б. Мілановича основним критерієм зростання добробуту є зростання доходів на душу населення, то для Д. Бейкера – ВВП на одну особу населення. Також Д. Бейкер зауважує, що нині важливим критерієм добробуту та якості життя є кількість вільного часу працівників у вигляді обов'язкових оплачуваних відпусток, відпусток за сімейними обставинами та скорочених робочих тижнів.

Що стосується критеріїв ідентифікації середнього класу, то слід зауважити, що здебільшого зарубіжні дослідники до цієї страти відносять:

- домогосподарства, дохід яких потрапляє в інтервал від 75% до 125% від медіанного; осіб, щоденні витрати яких знаходяться між 6 та 10 дол. США; осіб із доходом понад 3 900 дол. США (за паритетом купівельної спроможності) [1, с. 11];

- кількість домогосподарств із доходом між середнім по Бразилії (3470 дол. США) та Італії (8000 дол. США) за паритетом купівельної спроможності; кількість сімей, частка дискреційного доходу в яких становить більше 30% [2, с. 9].

За даними Світового банку, вибір рівня, довести межу бідності, у кінцевому підсумку може бути довільним. Ключовий принцип – урахувати соціальні норми або загальне розуміння того, що являє собою «мінімальний». У міжнародному порівнянні найбільш часто для визначення бідних застосовується критерій «бідний той, хто живе менш, ніж на 1 долар у день» [8].

Повернемося до аналізу тенденцій, наведених у табл. 1. Аналітики прогнозують значне зростання чисельності середнього класу в країнах Азії. На думку експертів, до 2020 р. більше половини світового середнього класу може бути зосереджено в Азії, а до 2030 р. чисельність азійського середнього класу може збільшитися у 6,1 рази.

Поява чисельного і динамічного середнього класу підвищує профіль Азії як привабливого ринку збуту для продукції починаючи від товарів народного споживання і закінчуючи фінансовими послугами. Є навіть сподівання, що азійський споживач зможе замінити США як «світового споживача останньої інстанції», хоча це здається малоімовірним в осяжному майбутньому.

Отже, середній клас в Азії є однією з найбільш швидкозростаючих груп населення у світі. Аналітики називають дві причини таких перспектив [8]:

- швидке зростання населення;
- високе щорічне зростання доходів на душу населення (майже вдвічі більше, ніж у субсахарній (тропічній) Африці).

Дослідження показують, що у міру збільшення доходу менший відсоток витрачається на такі потреби, як їжа, і більше витрачається на інші потреби. Таким чином, очевидно, що, незважаючи на порівняно низький рівень доходів домогосподарств середнього класу, збільшується їх дискреційний дохід (дохід після сплати податків та задоволення найважливіших життєвих потреб).

Ведуться різні дебати щодо того, чи має зростання середнього класу велике значення для процесу демократизації

і відстоювання демократичних принципів у країнах. Останні дослідження свідчать, що середній клас надає більше значення таким демократичним інститутам, як чесні вибори, свобода слова і сильна судова влада, ніж бідні. Середній клас часто має окремі набір пріоритетів на відміну від бідних верств населення (особливо сільського), а також багатих (особливо бізнес-еліти). Він представляє окрему політичну групу, яка може сформувати економічну і соціальну політику в країні. Середній клас скорочує нерівність в економіці і може безпосередньо сприяти зростанню. Він може скоріше зосередити свої цілі на захист прав споживачів і приватної власності (тобто щоб подолати феодальні структури), ніж бідні і багаті.

В Азії, вплив середнього класу на політичну обстановку, а також політична участь середнього класу сильно різняться від країни до країни. Середній клас таких країн, як Індія, використовує політичну систему, щоб висловити свої думки, внести зміни і тим самим зміцнити верховенство закону. В інших країнах середній клас може вийти за межі сформованої системи, щоб спробувати її змінити, як показали політичні демонстрації в Таїланді і Південній Кореї [8].

Активне формування середнього класу відбувається у Китаї. Сьогодні велика кількість китайських громадян, особливо в прибережних містах, мають у приватній власності особисті автомобілі, збільшують свої фінансові активи, здатні оплатити відпочинок за кордоном та відправляють своїх дітей на навчання за кордон.

Суспільно-політичним наслідком народження і зростання китайського середнього класу протягом двох десятиліть присвячено публікацію Чен Лі «Формування китайського середнього класу» [9], в якій вивчається стан соціальної стратифікації та соціальної мобільності в Китаї, проводиться оцінка цінностей, світоглядів і потенційних політичних ролей середнього класу, а також його ймовірного впливу на зростання Китаю на світовій арені. Автор зазначає, що можна провести паралелі між появою середнього класу в Китаї і відродженням Піднебесної на світовій арені. Дійсно, з точки зору експертів [10], протягом останніх 30 років Китай кожні вісім років подвоює свій ВВП, що не могло не позначитися на рівні добробуту громадян.

Середній клас Китаю ділиться на три основні групи [9, с. 5]:

- кластер дрібних підприємців, сільських промисловців і багатих фермерів;
- політичний кластер (урядові чиновники, офісні службовці, менеджери і юристи державного сектору);
- культурно-освітній кластер (вчені, педагоги, особистості ЗМІ, інтелектуали, науковці).

Зростаючий китайський середній клас має тісні економічні і культурні зв'язки із західними країнами, особливо зі США. У Китаї підвищується частка політичної та культурної еліти, які отримали західну освіту. Сьогоднішній китайський середній клас отримав глибоке розуміння навколишнього світу.

Проте слід сказати, що використання терміну «китайський середній клас» для західних учених залишається спірним, вони неохоче визнають наявність середнього класу в цій країні. Причини цього такі [9, с. 7]:

- труднощі з отриманням значних емпіричних даних, що стосуються середнього класу;
- культурні відмінності в концептуалізації ідеї середнього класу в китайському контексті;
- небажання західних аналітиків прийняти той факт, що в комуністичному Китаї може формуватися середній клас, подібний до середнього класу на Заході.

Бізнес-співтовариство в Китаї, включаючи як вітчизняні, так і іноземні компанії, зацікавлене в зростанні середнього класу, адже його заощадження – це головна рушійна сила інвестицій та бізнес-діяльності в країні. Бізнес-спільнота дуже швидко зрозуміла, що популяризація ідеї середнього класу в Китаї принесе користь їх обсягам продажів, тоді як більшості західних соціологів, у тому числі вчених-економістів, ставляться зневажливо до ідеї китайського середнього класу, бізнес-лідери та аналітики провели значну кількість дослідницьких проєктів за цією темою. Фірмам, що працюють у Китаї, ці дослідження допомагають ближче зрозуміти загальний розмір класу, моделі споживання, склад поколінь і географічний розподіл.

Формування середнього класу відбувається також і на Кубі, тут цей процес пов'язаний із розвитком малого підприємництва. Серед економічно активного населення більше 20% тепер можуть бути класифіковані як повністю приватний сектор. В аграрному секторі налічується 575 тис. фермерів, які мають власні або орендовані земельні ділянки [11, с. 2]. Багато малих підприємств є незначними за розміром, але більшість із них може стати головним генератором економіки і створення робочих місць. Створення владою сприятливих умов для розширення бізнесу, приватного сектору в кінцевому підсумку може стати важливим елементом нової стратегії розвитку Куби.

Коефіцієнт Джині, розрахований для Куби, становить 0,3844, що свідчить про більш рівномірний розподіл доходів, ніж у більшості латиноамериканських країн, де цей показник становить близько 0,5045 [11, с. 41]. Для довідки: у розвинених країнах значення коефіцієнта Джині становить 0,25-0,35, у слабкорозвинених – 0,70-0,80.

Існує один критерій, за яким більшість населення Куби не потрапляє до категорії «середній клас», – це еластичність попиту. Однією з характерних рис середнього класу є значення еластичності попиту більше ніж один (тобто бажання витратити більше, ніж заробляє). У кубинців мало власних машин, комп'ютери та побутова техніка знаходяться в аварійному стані. Станом на 2010 р. лише 19% кубинців мали телефони (стаціонарні або мобільні), порівняно, наприклад, із 97% у Коста-Ріці [11, с. 42].

Представники сучасного кубинського середнього класу виховувалися в дусі кубинського соціалізму і по праву пишаються здобутками революції в аспекті забезпечення загального доступу до соціальних послуг, але вони також прагнуть до більшої економічної можливості, особистої самостійності і матеріального благополуччя. Вони хочуть мати можливість подорожувати і досліджувати світ – через Інтернет й особисто. Звідси можна передбачити, що кубинський середній клас буде вимагати демократичного капіталізму. Здається ймовірним, що політичні погляди середнього класу на Кубі забезпечать здатність уряду реагувати на їхні інтереси. Якщо уряд являтиме собою замкнуту систему, то передбачуваними є заворушення і навіть потрясіння. Готовність держави ділити владу і ресурси може створити умови для процвітаючого майбутнього.

Висновки. Таким чином, огляд зарубіжних та вітчизняних літературних джерел, що стосуються особливостей формування середнього класу в різних країнах, засвідчив про наявність суперечливих тенденцій: скорочення чисельності середнього класу у США та інших розвинутих країнах і його зростання у країнах Азії. На думку експертів, до 2020 р. більше половини світового середнього класу може бути зосереджено в Азії, а до 2030 р. чисельність азійського середнього класу збільшиться у 6,1 рази.

У більшості розвинутих країн зростає чисельність багатих та бідних, зменшується частка середнього класу, що призводить до посилення нерівності і зниження соціальної згуртованості суспільства. Такі тенденції характерні й для України, їх урахування є надзвичайно важливим при розробленні концептуальних засад політики формування середнього класу.

Література:

1. Kharas H. The emerging middle class in developing countries. Global Development Outlook. 2011. 61 p.
2. Boumphrey S., Bevis E. Reaching the emerging middle classes beyond BRIC. Euromonitor International. 2013. 41 p.
3. Top 5 Developed Markets with the Best Middle Class Potential. URL: blog.euromonitor.com.
4. Kharas H., Gertz G. The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2010/_kharas.pdf.
5. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации; пер. с англ. Д. Шестакова. М.: Институт Гайдара, 2017. 336 с.
6. Колот А.М., Герасименко О.О. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2017. № 2(14). С. 8-47.
7. Бейкер Д. Глобальное неравенство: Бранко Миланович бросает вызов миру. URL: <http://gefter.ru/archive/18779>.
8. Emerging Asia's middle class / Steffen Dyck, Syetam Hansakul, Rachna Saxena. Deutsche Bank Research. 2009. 12 p.
9. Li Ch. China's emerging middle class: beyond economic transformation. The brookings institution. 2010. 42 p.
10. Ліскович М. У світі стало більше і багатих, і бідних. Щось не те... URL: <https://www.ukrinform.ua>.

11. Feinberg R.E. Soft Landing in Cuba? Emerging Entrepreneurs and Middle Classes. Latin America Initiative at Brookings. 2013. 62 p.

Игнатенко Т.С. Компаративный анализ положения и динамики развития глобального среднего класса

Аннотация. В статье проанализированы тенденции формирования глобального среднего класса, исследованы прогнозы различных авторов и независимых исследовательских организаций о его численности. Сделан вывод о сокращении доли среднего класса в ведущих странах, снижении социальной сплоченности и устойчивости западных обществ.

Ключевые слова: средний класс, социальное неравенство, стратификация, уровень жизни, качество жизни, благосостояние, средний доход, дискреционный доход, тенденции, коэффициент Джини.

Ignatenko T.S. Comparative analysis of the status and dynamics of the global middle class development

Summary. The article analyzes the tendencies of the formation of the global middle class, investigates the forecasts of various authors and independent research organizations regarding its size. It is concluded that the share of the middle class in the leading countries has been reduced, the social cohesion and the sustainability of Western societies have been reduced.

Keywords: middle class, social inequality, stratification, standard of living, quality of life, welfare, average income, discretionary income, trends, Gini coefficient.

*Островська Н.С.,
к.е.н., доцент, докторант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Анотація. У статті наведено приклади формування контролінгу банківських ризиків та їх потреби в українських комерційних банках, які на сучасному етапі розвитку потребують значних інновацій як у сфері управління, так і у сфері розроблення окремих банківських продуктів. Упровадження контролінгу набуває особливої актуальності, оскільки останній являє собою не просто управлінську систему, яка увібрала в себе функції обліку, планування, маркетингу і бюджетного контролю, а й якісно новий зразок мислення менеджера, спрямований у майбутнє.

Ключові слова: контролінг ризиків, банківська сфера, банківський менеджмент, управління ризиками, ризик-менеджмент, комерційні банки, мінімізація ризику.

Постановка проблеми. Визнання доцільності використання концепції контролінгу в систему управління банківським бізнесом в Україні відбувалося відповідно до тенденцій розвитку вітчизняного банківського менеджменту. Ця концепція повинна постійно переглядатись і вдосконалюватись. Акцент переводиться у бік підвищення прибутковості окремих калькуляційних підрозділів, тобто банківський менеджмент все більше стає процесно-орієнтованим. Такий підхід вимагає відповідного коригування щодо управління банківськими ризиками, впровадження управлінського обліку та бюджетування, здійснення перманентних конструктивних перебудов (реінжинірингу) у внутрішніх процесах банку, тобто інтеграції окремих складових контролінгу в загальну систему управління банком. Сьогодні більшість банків України впроваджують лише окремі напрями концепції контролінгу, а не повний їх перелік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Боротьба з банківськими ризиками є предметом дослідження і дискусій багатьох учених, управління суб'єктом господарювання розглядають як в аспекті організації управління, зокрема в банку, так і з погляду процесу прийняття управлінських рішень. Сучасний підхід до запровадження нових методів управління, або контролінгу, запропоновано в працях зарубіжних та вітчизняних учених. Контролінг сьогодні є однією з найсучасніших концепцій у менеджменті. Концепція контролінгу не пропонує будь-яких принципово нових фундаментальних інструментів управління; її новизна полягає у предметах застосування, а не в методах: контролінг дає змогу забезпечити координацію роботи банку, тобто координацію операцій системи менеджменту. Основна мета контролінгу полягає у впорядкуванні, підвищенні ефективності та оптимізації бізнес-процесів, спрямованих на досягнення загальної системи цілей компанії шляхом координації, інформаційної та консультативної підтримки та забезпечення раціональності управлінських рішень. В економічній літературі немає єдиної думки щодо структурних елементів контролінгу, а цей аспект є важливим і повинен бути визначений законодавством.

Мета статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних та практичних знань з питань контролінгу основних банківських ризиків для подальшого застосування їх під час виконання конкретних практичних завдань; сприяння розвиткові пошуку сучасних наукових досягнень з управління основними банківськими ризиками з метою їх мінімізації.

Банківська система України ще має накопичити власний досвід обмеження дії чинників та банківських ризиків, які можуть спричинити порушення її внутрішньої стабільності. Адаптація методів та моделей управління банківськими ризиками може розглядатися як одна із засад для створення власних, вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України, так і банківської системи країни у цілому. Проблеми контролінгу банківських ризиків посідають у діяльності комерційних банків значне місце. Банківська діяльність за своєю природою припускає гру на змінах процентних ставок, валютних курсів тощо, і важливим тут є не запобігання ризику взагалі, а передбачення і зниження його до мінімального рівня. Система контролінгу ризиків має виступити захисним елементом банківської системи у цілому та кожного банку зокрема. Дослідження контролінгу банківських ризиків є необхідною та оптимальною системою управління та мінімізації ризиковості функціонування банківських установ сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система – одна з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Фахівці з менеджменту відносять керування сучасним банком до однієї з найскладніших інтелектуальних сфер діяльності. Це твердження подвійно вірно для нинішніх українських умов: банки об'єктивно знаходяться у центрі безлічі суперечливих, кризових і важко прогнозованих процесів, що протікають в економіці, політиці, соціальній сфері.

В умовах нестійкості фінансових ринків, загострення конкурентної боротьби між банками, зниження прибутковості фінансових інструментів, зростанням ступеня ризику банківських операцій банки змушені впроваджувати в практику методи і інструменти сучасного менеджменту, що дозволяють не тільки в короткостроковій, а й в довгостроковій перспективі мати достатню ліквідність, фінансовою стабільністю, отримувати оптимальний прибуток, розширювати свою діяльність.

В економічній літературі виділяють дві основні концепції контролінгу ризиків:

- американську;
- німецьку.

Розглянемо їх детально. За німецькою концепцією головні завдання контролінгу включають у себе вирішення проблем внутрішнього обліку в документальній, плановій та контрольній формах. На відміну від німецької концепції американська концепція включає у себе ще й завдання зовнішнього обліку, аналізу та оцінки. Таким чином, головна відмінність американської

концепції контролінгу ризиків від німецької полягає в аналізі зовнішнього середовища та оцінці впливу екзогенних чинників.

Варто зазначити, що в німецькій моделі більш детально розроблено методики внутрішнього обліку, планування та контролю. На думку Д. Хана, сучасна мета контролінгу може знаходитися у площині оптимізації результату з урахуванням гарантії ліквідності. У цій концепції головним виділяється завдання реалізації функції інформаційного забезпечення, орієнтованих на результат планування, моніторингу та регулювання подій на підприємстві (банку) у взаємозв'язку з функціями інтегрування, організації та координації на основі показників фінансового обліку. Д. Хан виділяє спеціальні завдання контролінгу:

1. Призначені для користування:

- планування і контроль на підприємстві (у банку);
- планування і контроль цілей;
- стратегічне планування та контроль;
- оперативне планування та контроль;
- координація всіх приватних ініціатив та планів;
- облік та звітність;
- інформація;
- формування внутрішньої звітності для різних груп користувачів та відділів.

2. Організаційні завдання:

- прийняття рішень;
- участь у прийнятті рішень.

З урахуванням досягнень у науці на пострадянському просторі можна запропонувати таку класифікацію завдань контролінгу банківських ризиків:

1. Основне цільове планування:

- аналіз та контроль внутрішнього та зовнішнього середовища;
- напрацювання альтернативних локальних цілей та стратегій;

- багатоваріантне планування;

- система показників планування.

2. Оперативне планування:

- планування і контроль програми;
- імітаційне моделювання;
- реінжиніринг банківської установи.

3. Стратегічне планування:

- портфельні матриці, інвестиційні плани та проекти;
- інноваційні плани;
- розрахунки функціонально-вартісного аналізу;
- аналіз та контроль внутрішнього та зовнішнього впливів;
- розроблення та коректування локальних та глобальних стратегій.

4. Фінансовий та управлінський облік:

- аналіз показників ефективності банку;
- оцінка ліквідності та платоспроможності;
- аналіз рентабельності (ROE, ROA, SPRED);
- аналіз фінансових результатів та оцінка фінансової стійкості.

5. Поточна діяльність банку:

- реінжиніринг;
- функціонально-вартісний аналіз;
- покриття витрат;
- управління продуктовою лінійкою;
- аналіз безбитковості банківських послуг.

6. Моніторинг та перевірки щодо проблемних питань.

Контролінг сьогодні є однією з найсучасніших концепцій у менеджменті. В економічній літературі запропоновано багато класифікаційних ознак контролінгу, зокрема:

– сфера дії (контролінг витрат, результатів, ефективності, маркетингу, інновацій, інвестицій, фінансів, виробництва, матеріально-технічного забезпечення тощо);

– вид виміру (кількісний, якісний);

– об'єкт та/або час (стратегічний, оперативний);

– цільова орієнтація;

– показники результативності роботи, напрями тощо.

Найбільш поширеною класифікацією можна вважати ту, згідно з якою виокремлюють стратегічний та оперативний контролінг. Водночас аргументи авторів, покладені в її основу, дещо відрізняються. Так, наприклад, зазначається, що ці види контролінгу розрізняються:

– за змістом, часом та методами здійснення;

– за виконуваними функціями;

– виходячи із поділу цілей суб'єкта господарювання на оперативні та стратегічні [2, с. 64];

– зауважується, що стратегічний контролінг знаходить своє прикладне втілення в оперативному [4, с. 11];

– стратегічний контролінг означає «робити правильно справу», а оперативний – «робити справу правильно» [3, с. 17];

– метою стратегічного контролінгу є забезпечення виживання, антикризових заходів та підтримання потенціалу успіху, тоді як оперативного – забезпечення прибутковості та ліквідності [4, с. 19].

В економічній літературі немає також й єдиної думки щодо структурних елементів контролінгу. Більшість науковців до основних складників контролінгу відносять облік, аналіз, контроль, планування та інформаційне забезпечення. Контролінг поєднує їх в єдине, інтегрує й координує. Аналіз поглядів вітчизняних та закордонних дослідників щодо розуміння функцій контролінгу дав змогу систематизувати їх.

Виходячи з поділу контролінгу на оперативний та стратегічний контролінг, можна навести таку градацію планування та контролінгу: цільове, оперативне, стратегічне.

Отже, під системою контролінгу потрібно розуміти сукупність напрацьованих цілей, завдань, інструментів, методів та організаційних систем служб сервісної підтримки банку. Концепція контролінгу не є остаточно сформованою системою. Контролінг знаходиться у стадії формування та пошуку. Особливістю системи контролінгу є те, що він пристосовується до банку, його структури, цілей, системи обліку, управління. Значну роль у вдосконаленні системи контролінгу банківських ризиків відіграли економіко-політичні тренди останніх років.

Контролінг може інтерпретуватися як інформаційне забезпечення орієнтованого на результат управління підприємством, фірмою, банком. Завдання контролінгу полягають у тому, щоб шляхом підготовки і надання необхідної управлінської інформації орієнтувати керівництво на прийняття рішень і необхідні дії. Таким чином, основна функція контролінгу полягає у підтримці керівництва підприємства. Концепція контролінгу не пропонує будь-яких принципово нових фундаментальних інструментів управління. Її новизна полягає у предметах застосування, а не в методах: контролінг дає змогу забезпечити координацію «другого порядку», тобто координацію операцій системи менеджменту. Основна мета контролінгу полягає у впорядкуванні, підвищенні ефективності та оптимізації бізнес-процесів, спрямованих на досягнення загальної системи цілей компанії завдяки координації, інформаційній та консультативній підтримці та забезпечення раціональності управлінських рішень.

Підводячи підсумок, зауважимо, що подальший розвиток контролінгу як сучасної концепції в менеджменті є об'єктив-

ною необхідністю, оскільки зумовлений вимогами впровадження сучасних методів та технологій наукового управління на всіх суб'єктах господарювання, формалізації процедур прийняття ефективних управлінських рішень.

Сучасний контролінг у переважній більшості банків України носить доволі поверхневий характер та не розцінюється як дієвий інструмент підвищення вартості бізнесу.

Основними факторами, що стримують темпи впровадження контролінгу в практику функціонування вітчизняних банків, слід уважати:

- низький рівень стандартизації та уніфікації під час здійснення окремих (особливо внутрішніх) банківських операцій;

- відсутність у більшості банків чіткої системи мотивації персоналу, яка б на пряму пов'язувала розмір заробітної плати та рівень ключових індикаторів результативності їхньої діяльності;

- невідповідність рівня систем інформаційного забезпечення внутрішніх бізнес-процесів у банку вимогам сучасного контролінгу;

- відсутність достатньої кількості працівників відповідної кваліфікації, які б достатньою мірою розуміли сутність контролінгу як сучасної концепції процесно-орієнтованого банківського менеджменту, його переваги, технології реалізації, могли б узяти на себе завдання системного реформування організаційно-економічного механізму функціонування конкретного банку відповідно до вимог контролінгу;

- відсутність бажання топ-менеджменту окремих банків здійснювати системні зміни в їхній діяльності (внаслідок різних причин починаючи з остраху втрати стабільності та гнучкості до особистих причин);

- відсутність достатнього досвіду та традицій вітчизняного вартісно-орієнтованого банківського менеджменту, які б сформували підґрунтя для впровадження концепції контролінгу;

- наявність обов'язкової чітко врегульованої та нормованої з боку Національного банку України системи внутрішнього контролю у банках України, що призводить до формалізації окремих управлінських та облікових процедур у банках відповідно до вимог законодавства;

- недосконалість організаційної побудови бізнес-процесів у більшості вітчизняних банків (нерівномірне навантаження на різні підрозділи, нечітке розмежування відповідальності та повноважень тощо);

- недосконалість внутрішньобанківських інформаційних систем тощо.

Першим етапом на шляху формування комплексної системи оперативного контролінгу ризиків у банку є формалізація переліку релевантних витрат банку. Для вирішення зазначеної проблеми проведемо детальний аналіз наявних сьогодні класифікацій банківських витрат та визначимо найбільш релевантні витрати, контролінг яких є найбільш доцільним із погляду фінансової ефективності провадження банківської діяльності.

Виходячи з усього вищезазначеного, пропонуємо формалізувати склад релевантних та іррелевантних витрат у банку саме з позиції оперативного контролінгу (табл. 1). Зауважимо, що в межах стратегічного контролінгу склад цих витрат буде дещо іншим. Така класифікація є більш комплексною порівняно з розглянутими вище, оскільки вона відображає співвідношення між релевантними витратами (тобто такими, що безпосередньо впливають на кінцеві фінансові результати і можуть бути змінені для підвищення ефективності) та іррелевантними (тобто такими, що також впливають на фінансові результати

банківської діяльності, проте цей вплив може розглядатися як обмежений або зворотний, або не піддаються управлінню з боку керівництва банку).

Отже, зазначимо, що ідентифікація та формалізація витрат банку в межах цих класифікацій дає змогу більш обґрунтовано підійти до визначення слабких місць у діяльності банку, приймати більш виважені рішення щодо їх усунення та фактично є необхідною передумовою практичного застосування комплексної системи оперативного контролінгу в банку.

Таблиця 1

Класифікація витрат банку за значущістю для прийняття управлінських рішень у межах оперативного контролінгу

Релевантні	Іррелевантні
Процентні витрати.	Амортизація.
Комісійні витрати.	Витрати на обслуговування (енергоресурси, інформаційні мережі, комп'ютерні програми).
Торговельні витрати.	Витрати на виплату фіксованої частини заробітної платні.
Витрати на преміювання та заохочення.	Податки.
Витрати на просування продукту.	Витрати на формування обов'язкових резервів.
Витрати на страхування ризиків	Витрати на збут.
	Капітальні витрати

Сфера діяльності оперативного контролінгу в банку обмежена переважно аналізом інформаційних потоків, що надає можливість формування ефективної системи індикаторів для визначення складних моментів та координації поточної діяльності для підвищення ефективності функціонування банку. Визначимося з основними методами, що дають змогу ефективно відстежувати інформаційні потоки та оперативного реагувати на релевантні зміни середовища.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», банк визначається як «юридична особа, яка має виняткове право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати в сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб». Діяльність банку пов'язана з реалізацією декількох видів операцій. Сучасні банківські установи здійснюють близько 150 видів операцій. Відокремлений аналіз кожного із цих видів є досить складним та не завжди доцільним, що зумовлює необхідність групування результатів провадження діяльності банків на різних ринках.

Згідно з вимогами до оформлення фінансової звітності банків та Правилами обліку доходів і витрат банку, результати діяльності банку на різних ринках групуються так:

- процентні доходи і витрати;
- комісійні доходи і витрати;
- прибутки (збитки) від торговельних операцій;
- дивідендні доходи;
- витрати на формування спеціальних резервів банку;
- доходи від повернення раніше списаних активів;
- інші операційні доходи і витрати;
- загальні адміністративні витрати; податок на прибуток.

Саме ці результати діяльності банку й формують маржинальний дохід банку. Для визначення найбільш релевантних джерел формування маржинального доходу банків України

в контексті оперативного контролінгу проаналізуємо структуру доходів банку за видами діяльності. Зокрема, маржинальний дохід банків України переважно формується за рахунок трьох складників: процентного, комісійного та торговельного доходів. Згідно з Правилами обліку доходів і витрат банку, під процентними доходами і витратами розглядаються «операційний дохід і витрати, отримані (сплачені) банком за використання грошових коштів, їх еквівалентів або сум, що заборговані банку (залучені банком), суми яких обчислюються пропорційно часу із застосуванням ефективної ставки відсотка»; під комісійними доходами і витратами банку розуміють «операційні доходи і витрати за наданими (отриманими) послугами, сума яких обчислюється пропорційно сумі активу або зобов'язання чи є фіксованою». Згідно з Правилами обліку доходів і витрат банку, під доходами і витратами від торговельних операцій банку розуміються «операційні доходи і витрати від операцій із купівлі-продажу різних фінансових інструментів». Таким чином, можна стверджувати, що всі інші доходи банку (крім процентного, комісійного та торговельного) з позиції оперативного контролінгу цілком справедливо можуть розглядатися у подальшому як іррелевантні через їх несистемність, неоднорідність та складність розкриття природи формування.

Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод:

- не дає змоги вирішувати питання, пов'язані з вирішенням проблем ліквідності та управління процентними ризиками; не дає змоги співвіднести конкретні результати діяльності з конкретними підрозділами банку, оцінити їх ефективність, а визначає лише загальну процентну маржу банку; не враховує фактор часу;

- не дає змоги виявити та формалізувати конкретне місце виникнення проблеми та вибрати відповідну адресну стимулюючу дію для усунення конкретної проблеми. Саме тому можна зробити висновок, що в чистому вигляді метод пулу не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Наступним методом, який частково вирішує зазначені проблеми, є метод пошарового балансу. Він передбачає диференційоване фінансування різних за термінами видів активів за рахунок пасивів відповідної строковості. Використання цього методу наближає банк до золотого правила ліквідності, коли більш рухливі пасивикладаються у високоліквідні активи, а строкові активи фінансуються за рахунок строкових зобов'язань. Метод пошарового балансу є складнішим у застосуванні порівняно з методом пулу, оскільки вимагає збільшення аналітичного апарату банку, але на відміну від нього дає змогу управляти ризиками ліквідності, краще управляти рентабельністю завдяки покриттю вартості пасивів доходами за розміщеними активами.

Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод:

- не дає змоги співвіднести конкретні результати діяльності банку з конкретними підрозділами, оцінити їх ефективність;

- не враховує фактор часу;

- не дає змоги виявити та формалізувати конкретне місце виникнення проблеми та вибрати відповідну адресну стимулюючу дію для усунення конкретної проблеми.

Таким чином, можна побачити, що застосування цього методу дає змогу усунути тільки перший із визначених вище недоліків методу пулу. Звідси ми можемо зробити висновок, що в чистому вигляді метод пошарового балансу, як і метод пулу, не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Ще одним методом установалення ціни на фінансові інструменти є метод експертної оцінки, який полягає в адміністративному призначенні ціни вищим керівним органом або менеджментом банку, відповідальним за управління банківськими ресурсами (як правило, комітетом з управління активами й пасивами). Застосування цього методу економічно обґрунтовується й реалізується з урахуванням цілей підрозділів, що сприяють максимізації прибутку банку загалом. На нашу думку, основним недоліком, який ускладнює застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є такий: недоцільно застосовувати розрахований за допомогою встановлених таким чином цін маржинальний дохід як мотивацію менеджерів підрозділів унаслідок існування ймовірності того, що менеджери будуть прагнути спотворювати трансферні ціни. Під час прийняття управлінських рішень із питань матеріального стимулювання доцільно спиратися не тільки на показники маржі, розрахованої за допомогою економічно обґрунтованих цін, але й урахувати показники, які розкривають становище банку на ринку відповідних продуктів, а також цілі розвитку й специфіку банку.

Отже, можемо зробити висновок, що в чистому вигляді метод експертної оцінки також не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Висновки. Сучасний контролінг у переважній більшості банків України носить досить поверхневий характер та не розцінюється як дієвий інструмент підвищення вартості бізнесу.

Основними факторами, що стримують темпи впровадження контролінгу в практику функціонування вітчизняних банків, є: низький рівень стандартизації та уніфікації операцій, відсутність системи мотивації персоналу, яка б забезпечувала прямий вплив КРІ працівників на розмір їх заробітної плати, недосконалість систем інформаційного забезпечення бізнес-процесів. До основних факторів, які потрібно враховувати під час формування теоретичних засад та практичних механізмів реалізації оперативного контролінгу в банках України в роботі віднесено: особливості регулювання банківської діяльності в Україні, специфіку та традиції ведення банківського бізнесу, необхідність системного пов'язування системи оперативного контролінгу в банках з обов'язковими внутрішнім та зовнішнім контролем та аудитом, зміщення цільових орієнтирів системи оперативного контролінгу в банках України, передусім на забезпечення стійкості банку в умовах системних ризиків.

Література:

1. Голяш І., Будник Л. Особливості розвитку теорії контролінгу в Україні. Проблеми економіки України. 2015. Вип. 10. С. 19-27.
2. Губачов В., Петрусевич Н. Зарубіжні системи контролінгу: досвід для України. Регіональні перспективи. 2009. № 1. С. 68-71.
3. Деніна О. Ретроспективний та перспективний аспект концепції контролінгу. Маркетинг в Україні. 2013. № 4. С. 55-58.
4. Денчук П., Рожелюк В. Система стратегічного контролінгу як інформаційна база управління. Проблеми економіки України. 2013. Вип. 10. С. 37-42.

5. Дікань Л., Клімов А. Сучасні підходи до визначення поняття «контролінг». Економіка розвитку. 2014. № 4(40). С. 62-64.

Островская Н.С. Концептуальные основы контроллинга рисков в банке

Аннотация. В статье приведены примеры формирования контроллинга банковских рисков и их потребности в украинских коммерческих банках, которые на современном этапе развития требуют значительных инноваций как в сфере управления, так и в сфере разработки отдельных банковских продуктов. Внедрение контроллинга приобретает особую актуальность, поскольку последний представляет собой не просто управленческую систему, которая вобрала в себя функции учета, планирования, маркетинга и бюджетного контроля, а и качественно новый образец мышления менеджера, направленный в будущее.

Ключевые слова: контроллинг рисков, банковская сфера, банковский менеджмент, управление рисками, риск-менеджмент, коммерческие банки, минимизация риска.

Ostrovskaya N.S. Conceptual basis for controlling risks in a bank

Summary. The author gave us some examples of formation of banking risks controlling and their need in Ukrainian commercial banks which, at the present stage of development, are in dare need of innovations both in sphere of management and in sphere of separate products development. The realization of controlling acquires special relevance in modern conditions.

Keywords: risks controlling, banking, bank management, investment polic, risk management. commercial banks, financial risk.

Височан О.С.,*д.е.н., доцент,**професор кафедри обліку та аналізу,**Національний університет «Львівська політехніка»***Редько М.О.,***студентка,**Національний університет «Львівська політехніка»*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: ПОНЯТТЯ, ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, КЛАСИФІКАЦІЯ, НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто організаційно-методичні передумови ведення обліку орендних операцій в аспекті їх економічного сенсу, класифікації та нормативного регулювання. Здійснено аналіз нормативного підходу до визначення поняття «оренда» та встановлено сутність оренди як явища економічної природи. Уточнено порядок укладання договорів оренди суб'єктами неприбуткового сектору економіки України під час реалізації власних майнових прав у ролі орендодавця. Узагальнено класифікаційні ознаки оренди. Проведено моніторинг законодавчо-нормативного поля, що регулює облік орендних операцій, і, як наслідок, зіставлено вітчизняну та міжнародну практику ведення обліку оренди через призму стандартів бухгалтерського обліку в державному та приватному секторах економіки.

Ключові слова: оренда, орендодавець, орендар, право власності, договір оренди, операційна оренда, фінансова оренда.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання оренда є одним із важливих інструментів фінансування діяльності як комерційних підприємств, так і державних установ. Вона слугує надійним та легкопрогнозованим джерелом залучення додаткових коштів, які в подальшому можуть спрямовуватися на оновлення матеріально-технічної бази. Для суб'єктів неприбуткового сектору економіки, які зазвичай виступають орендодавцями, оренда перетворилася у доволі звичне явище в діяльності через наявність значних площ невикористовуваних об'єктів нерухомості. Останні, своєю чергою, здаються комерційним підприємствам під офісні, складські чи виробничі приміщення. Перевірки контролюючих органів досить часто викривають порушення у сфері орендних взаємовідносин починаючи від етапу оголошення конкурсу на право оренди та підписання відповідного договору і аж до нарахування та отримання платежів та розірвання договору оренди. Запорукою недопущення таких порушень є ефективно налагоджена система бухгалтерського обліку суб'єктів неприбуткової сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Отримання економічної вигоди від здавання в оренду майна широко практикувалося ще за часів розквіту античної Греції, а, як уважають деякі науковці, й ще раніше – у період древньої цивілізації Шумерів. Сьогодні дослідженням сутності орендних відносин займаються Г.В. Лебедик, І.О. Головка, Є.І. Масленніков

та ін. Питанням класифікації орендних операцій займалися О.В. Сопко, О.В. Бойко, І.Ю. Литвиненко, Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Ніколенко, Т.В. Кирик, С.М. Лайчук, Н.М. Хорунжак та ін. Законодавчо-нормативні засади здійснення орендних операцій висвітлені у працях Т.Г. Китайчук, В.М. Малишко, Н.О. Луць, Д.О. Фіреп та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для формування у бухгалтерському обліку повної, правдивої та релевантної інформації про здійснення орендних операцій у контексті укладання договорів оренди, наявності й руху орендованого майна, нарахування орендної плати, її перерахування великого значення набуває дослідження економічної сутності, класифікації та нормативно-правового регулювання оренди як форми реалізації права власності на майно.

Мета статті полягає у встановленні організаційно-методичних передумов ведення обліку орендних операцій в аспекті їх економічного сенсу, класифікації та нормативного регулювання. Мета визначає основні завдання дослідження:

- аналіз нормативного підходу до визначення поняття «оренда»;
- встановлення сутності оренди як явища економічної природи;
- уточнення порядку укладання договорів оренди суб'єктами неприбуткового сектору економіки під час реалізації власних майнових прав у ролі орендодавця;
- узагальнення класифікаційних ознак оренди;
- аналіз законодавчо-нормативного поля, що регулює облік орендних операцій в Україні;
- зіставлення вітчизняної та міжнародної практики ведення обліку оренди через призму стандартів бухгалтерського обліку в державному та приватному секторах економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нездатність або недоцільність ефективного використання майна суб'єктом-власником, з одного боку, а також відсутність достатніх виробничих потужностей для провадження або розширення діяльності та фінансових ресурсів для їх придбання у суб'єкта-користувача – з іншого є об'єктивними та основними передумовами виникнення орендних відносин.

Сьогодні єдиного визначення поняття оренди в законодавстві і нормативних положеннях не існує (рис. 1), хоча й принципів відмінностей чи суперечностей між ними теж немає.

Спільними характеристиками для всіх визначень є: суб'єкти орендних відносин (орендодавець та орендар); предмет або об'єкт (актив, а точніше необоротний актив); характер

Джерело	Трактування поняття оренди
П(С)БО 14 "Оренда" [1]	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку
МСБО 17 "Оренда" [2]	Оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу
Податковий кодекс України [3]	Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій із фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк
МСБОДС 13 "Оренда" [4]	Оренда – угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду
НП(С)БОДС 126 "Оренда" [5]	Оренда – договір, за яким орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку
ЗУ "Про оренду державного та комунального майна" [6]	Орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності

Рис. 1. Зміст поняття «оренда» в законодавчо-нормативних актах

Джерело: узагальнено на основі [1-6]

Таблиця 1

Економічна сутність оренди з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів некомерційного сектору економіки

№ з/п	Основні характеристики	Оренда
1.	Суб'єкт відносин	Орендодавець – юридична особа, яка передає право користування майном на визначений термін за певну плату. Орендар – це фізична або юридична особа, яка отримує право користування предметом оренди
2.	Предмет	Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками й яка зберігає свій первісний вигляд за неодноразового використання (неспоживна річ). Предметом договору найму можуть бути майнові права
3.	Строк договору	Строк користування майном не є істотною умовою і може бути невизначеним
4.	Характер взаємовідносин	Оренда – це відносини майнового найму
5.	Платежі за користування	Орендна плата вноситься рівними частками
6.	Поділ ризиків	Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору оренди несе орендар
7.	Перехід права власності	Орендодавець протягом усього терміну дії договору оренди і після його закінчення є власником предмету оренди
8.	Відповідальність за недоліки переданого майна	Оренда передбачає відповідальність за недоліки переданого майна орендодавця
9.	Цілі використання предмету орендних відносин	Комерційні та некомерційні
10.	Можливість відмови від договору	Орендодавець має право відмовитися від договору та вимагати повернення від орендаря предмету оренди, якщо останній не сплатив орендну плату за користування майном протягом трьох місяців поспіль
11.	Конкурсні засади передачі майна	За умов наявності двох та більше потенційних орендарів, право на користування майном передається тому з них, хто переміг у конкурсному відборі
12.	Прозорість оренди	Інформацію про потенційних орендарів та переможців конкурсу, а також умови оренди можна отримати з публічних джерел: Інтернет-сайту орендодавця, засобів масової інформації, системи ProZorro та ін.
13.	Нормативне лімітування	Законодавчо встановлені обмеження у сфері орендних відносин, зокрема щодо майна, яке не може бути об'єктом оренди та розмірів мінімальної орендної плати

Джерело: доповнено авторами (виділено потовщеною лінією) з урахуванням [10, с. 162-163]

взаємовідносин між суб'єктами (передача права користування); платність (користування активами є платним для орендаря); строковість (термін користування узгоджується між суб'єктами орендних відносин). Саме ці характеристики становлять економіко-правову сутність оренди.

Л.М. Братчук запропоновано схему визначення сутності оренди (рис. 2).

Як наслідок, Л.М. Братчук формулює авторське визначення поняття «оренда»: це регульований договором спосіб реалізації відносин власності між орендодавцем і орендарем, що проявляються як функція формування матеріальних факторів виробництва та як господарська операція з приводу розподілу прав володіння, користування й розпорядження необоротними активами в обмін на орендну плату [7, с. 5].

Таке трактування є спробою поєднати два канонічних підходи до розуміння оренди: юридичний (оренда є договором на право користування майном) та бухгалтерський (оренда є комплексом господарських операцій, пов'язаних із передачею майна від орендодавця орендарю та його користування останнім).

Юридичний та бухгалтерський підходи до трактування сутності оренди узагальнено на рис. 3.

Обидва підходи не суперечить, а лише взаємодоповнюють один одного. У вітчизняному законодавстві вони використовуються паралельно: юридичний – у національних положеннях для комерційного та державного секторів економіки; бухгалтерський – у Податковому кодексі України.

Бухгалтерський підхід використано Н.В. Головченко, яка вважає, що оренда являє собою господарський процес, який включає сукупність орендних операцій, що виникають

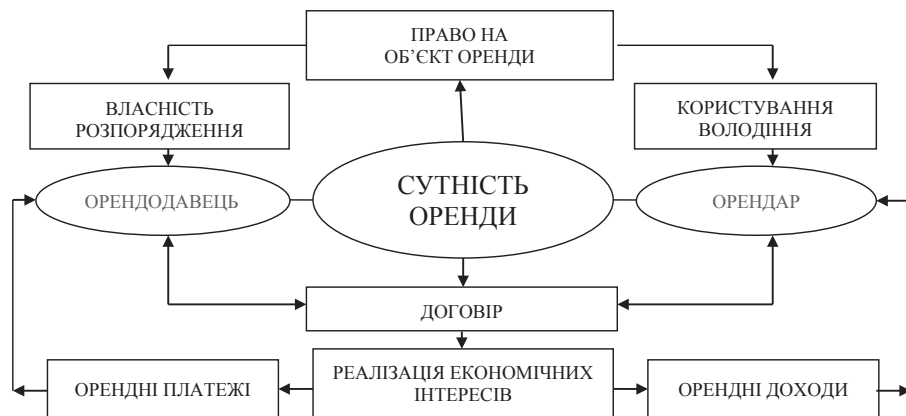


Рис. 2. Сутність оренди [7, с. 8]

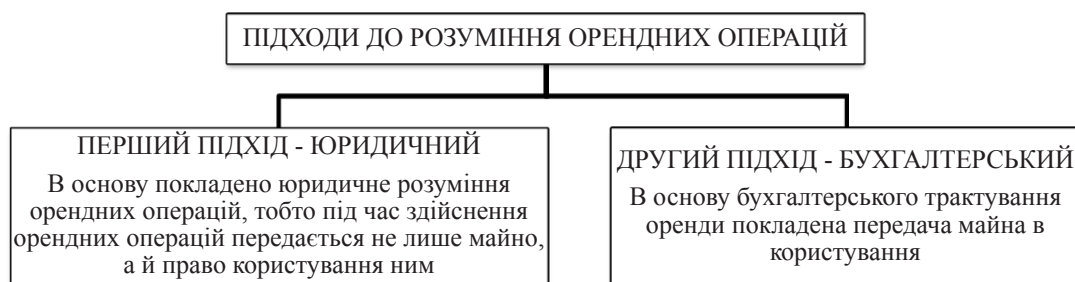


Рис. 3. Підходи до розуміння орендних операцій [8, с. 156]

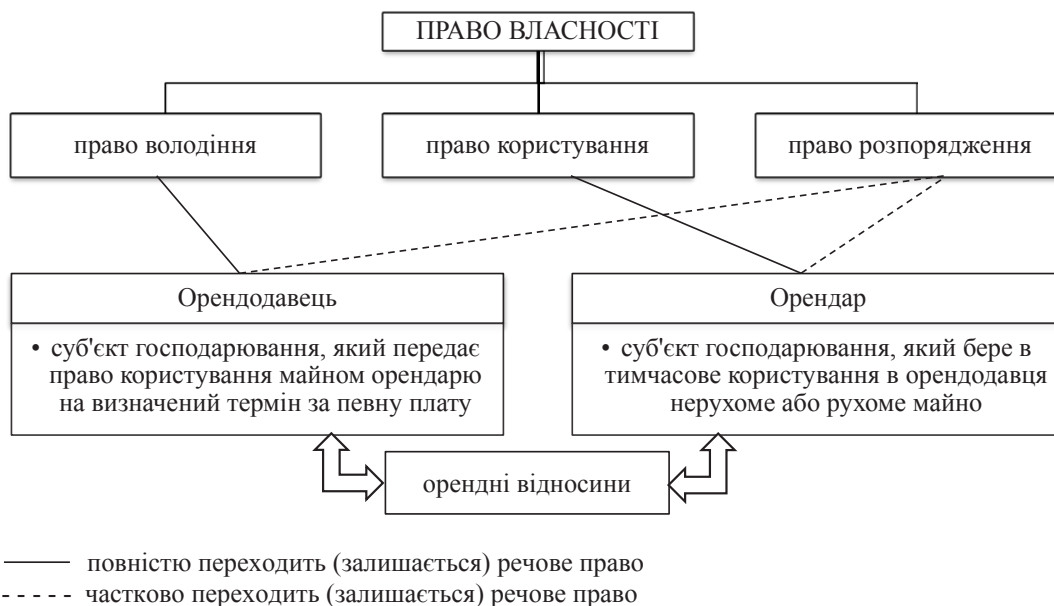


Рис. 4. Модель переходу права власності на орендоване майно

Джерело: доопрацьовано та вдосконалено авторами на основі [8, с. 155]

у зв'язку з наданням (прийняттям) у тимчасову експлуатацію необоротних активів. При цьому орендними операціями є господарські операції з надання або прийняття у тимчасову експлуатацію об'єктів оренди, розрахунків між орендарем та орендодавцем, повернення об'єкту оренди наприкінці її терміну [9, с. 6]. Відзначаємо, що автор указує на те, що оренда – це не лише передача майна у користування, а й цілий комплекс пов'язаних із цим операцій. На нашу думку, для суб'єктів державного сектору економіки вони розпочинаються з установлення орендаря (пошуку через оголошення конкурсу або отримання пропозиції про укладення договору) і завершуються із розірванням договору оренди або врегулюванням судових спорів (за умови їх виникнення). Останнє прямого відношення до самого процесу оренди не має, однак є наслідком неефективності або порушення законодавчих норм під час реалізації підприємством (установою, організацією) права розпорядження майном.

Грунтовний аналіз правового поля у сфері бухгалтерського обліку та економічної діяльності дав змогу Ю.В. Никитченко систематизувати основні ознаки, що характеризують економічну сутність оренди, які доповнено нами виходячи зі специфіки функціонування суб'єктів державного сектору економіки України (табл. 1).

Історичний досвід і практика свідчать, що оренда є специфічною формою реалізації відносин власності, в основу яких покладене збереження права власності за орендодавцем. Для орендаря реалізація цього права полягає в одночасному поєднанні статусу власника об'єкта (реальне володіння), яке припускає реалізацію всієї повноти прав користування ним, і власника отриманих результатів господарської діяльності від використання об'єкта (реальна власність) [7, с. 7]. Оренда фактично не вимагає радикальної зміни відносин власності, що призводить до виділення суб'єктів орендного процесу – орендаря й орендодавця, через яких реалізується право привласнення частини створеного доходу (рис. 4).

Під час передачі державного майна в оренду укладається договір оренди, в якому наводиться інформація про об'єкт оренди і його вартість, термін дії договору, розмір і порядок сплати орендної плати, обов'язковість оцінки майна, права, обов'язки й відповідальність сторін, їхні дії у разі настання форс-мажорних обставин та інші умови.

Розмір орендної плати встановлюється індивідуально для кожного укладеного договору і передусім залежить від об'єкту і строку оренди. Методикою № 786 [11] встановлено формули, призначені для розрахунку річної орендної плати, на основі якої розраховується місячна.

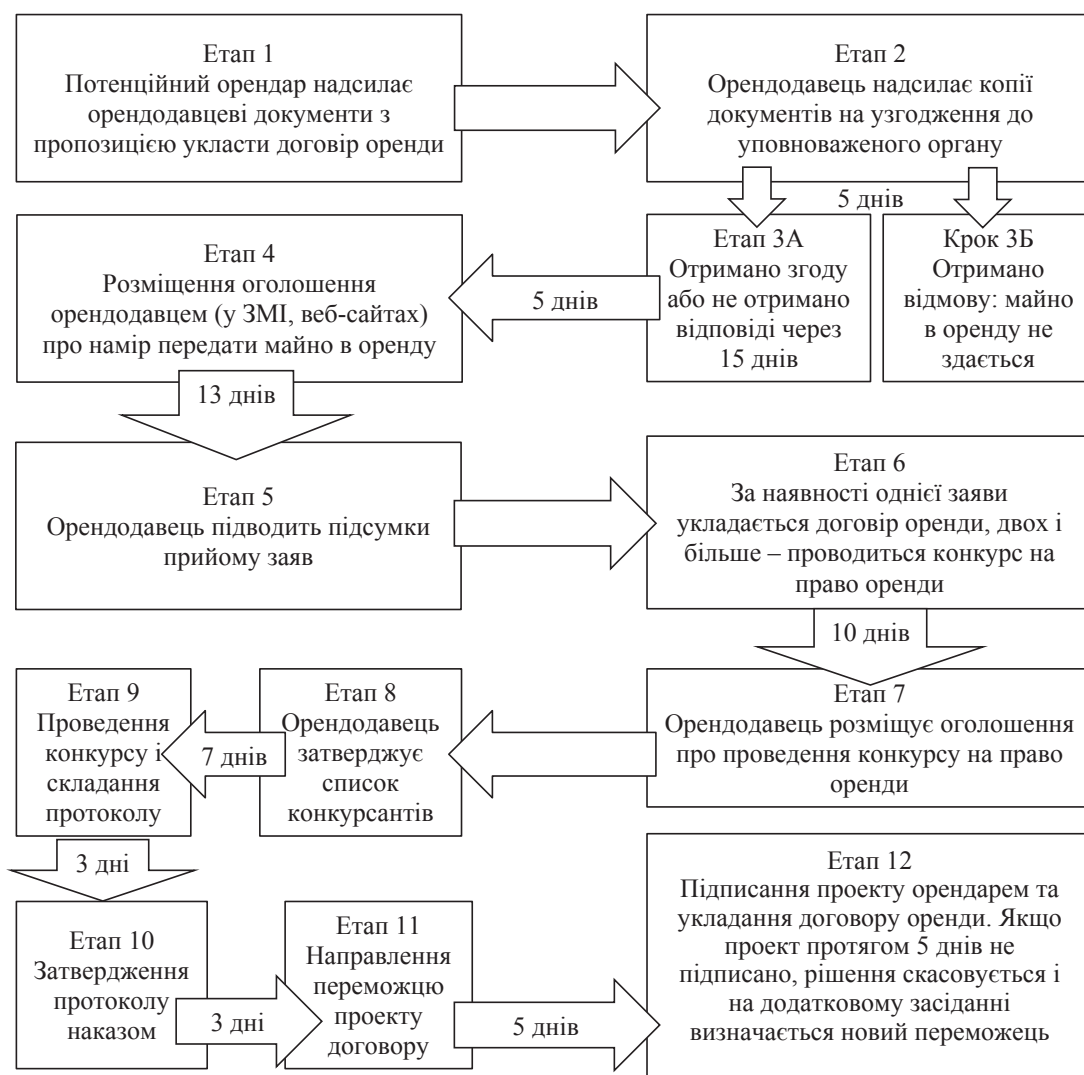


Рис. 5. Основні етапи процедури передачі державного майна в оренду

Джерело: структуровано та візуалізовано авторами з урахуванням вимог [6; 12]

Порядок укладання договору оренди, однією зі сторін якого є суб'єкт державного сектору економіки, – достатньо трудомісткий процес. Ст. 9 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» [6] і Порядком № 906 [12] передбачено конкурсний спосіб передавання державного майна в оренду (рис. 5).

Попри те, що тривалість процедури передачі державного майна в оренду в 2016 р. було суттєво скорочено (час на публікацію оголошення про конкурс зменшено з 20 до 10 робочих днів, а час на пересилання проекту договору оренди переможцю конкурсу – з 15 до трьох робочих днів), усе ж сьогодні така процедура може тривати більше двох місяців, що зменшує інтерес до державного майна як об'єкта оренди в потенційних орендарів.

На нашу думку, є зміст вести мову про подальше зменшення тривалості процедури передачі державного майна в оренду на етапах, які передують безпосередньому проведенню конкурсу, зокрема під час формування висновків про можливість оренди та умови договору органом, уповноваженим управляти цим майном. Для цього слід внести відповідні зміни до ст. 9 «Порядок укладання договору оренди» Закону України «Про оренду державного та комунального майна».

Важливою з аналітичного погляду є поділ оренди як юридичної конструкції та господарського процесу на різні її види виходячи з широкого спектру ознак класифікації (рис. 6).

Можна сперечатися щодо практичної доцільності виокремлення стількох ознак класифікації оренди, однак у контексті



Рис. 6. Класифікація оренди

Джерело: узагальнено авторами на основі [13-15]

диспозиції окремих її видів у всій множині економіко-правових взаємовідносин між учасниками різних господарських процесів таке різноманіття вимагає подальшого впорядкування та структурування.

У цьому плані представлена класифікація є далеко не вичерпною. Вітчизняна й закордонна наука і практика напрацювали декілька десятків ознак класифікації оренди, а також сотні її видів, однак загальноприйнятою та найбільш важливою для обліку є поділ оренди на фінансову та операційну.

Згідно з договором фінансової оренди, передбачається надання активу одному користувачу – орендареві, який у процесі ефективного використання ресурсу шляхом експлуатації його корисних властивостей отримає практично всі економічні вигоди, а орендодавець, відповідно, вартість об'єкта, зданого оренду, відшкодує під час отримання орендних платежів від орендаря [13, с. 302-303].

У зовсім спрощеному вигляді можна стверджувати, що фінансова оренда виступає як одна з форм фінансування подальшого фактичного придбання активу орендарем, тоді як усі інші види оренди є операційною. Однак у бухгалтерському обліку критеріїв їх розмежування передбачено значно більше.

Як зазначає Г.В. Лебедик, критерії розподілу зазначених видів оренди базуються на тому, якою мірою ризику і вигоди, пов'язані з правом власності на орендований актив, стосуються орендодавця й орендаря. Наявні стандарти не містять чітких умов переходу ризиків і вигод до орендаря, але приводять низку ситуацій, які дають змогу класифікувати оренду як фінансову [16, с. 106]. Ризики включають можливість збитків від простоїв або технічної застарілості активів та коливань у надходженнях унаслідок зміни економічних умов. Винагороди можуть бути представлені у формі очікування рентабельного функціонування протягом строку економічної експлуатації активу та прибутку від зростання вартості або реалізації ліквідаційної вартості [17, с. 278].

На нашу думку, доцільно вести мову про три групи критеріїв (рис. 7), за якими можна розподіляти фінансову та операційну оренди в державному секторі економіки: критерії переходу права власності; критерії додаткової економічної вигоди (для орендодавця та/або орендаря); технічні критерії.

Державну політику у сфері бухгалтерського обліку та контролю в Україні реалізують Міністерство фінансів, Національний банк, Державне казначейство, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади в межах повноважень, передбачених законодавством, тоді як у міжнародній практиці така функція покладена на незалежні органи: Раду з Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standards Board, IASB), Міжнародну федерацію бухгалтерів (International Federation of Accountants, IFAC) в особі її підрозділу – Ради з міжнародних стандартів обліку і звітності в державному секторі (International Public Sector Accounting Standards Board, IPSASB) та ін.

Оскільки оренда є різноплановою економічною категорією, що має стосунок до права, бухгалтерського обліку, оподаткування, управління, існує чимало нормативно-правових актів, які регулюють порядок здійснення та оподаткування орендних операцій залежно від їх виду та характеру (табл. 2).

Звичайно ж, перелік нормативно-правових документів, які мають опосередковане відношення до регулювання питань, пов'язаних з обліком оренди в державному секторі, так само як і у комерційному, є значно ширшим, ніж представлений у табл. 2.

Принципово важливими документами, що регулюють облік оренди, є національні та міжнародні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [1; 2; 4; 5], спільною метою яких є визначення для орендарів та орендодавців відповідної облікової політики, яку слід застосовувати під час обліку фінансової та операційної оренди.

Однорідність мети не є єдиною спільною ознакою цих стандартів: МСБОДС 13 у всіх суттєвих аспектах базується на

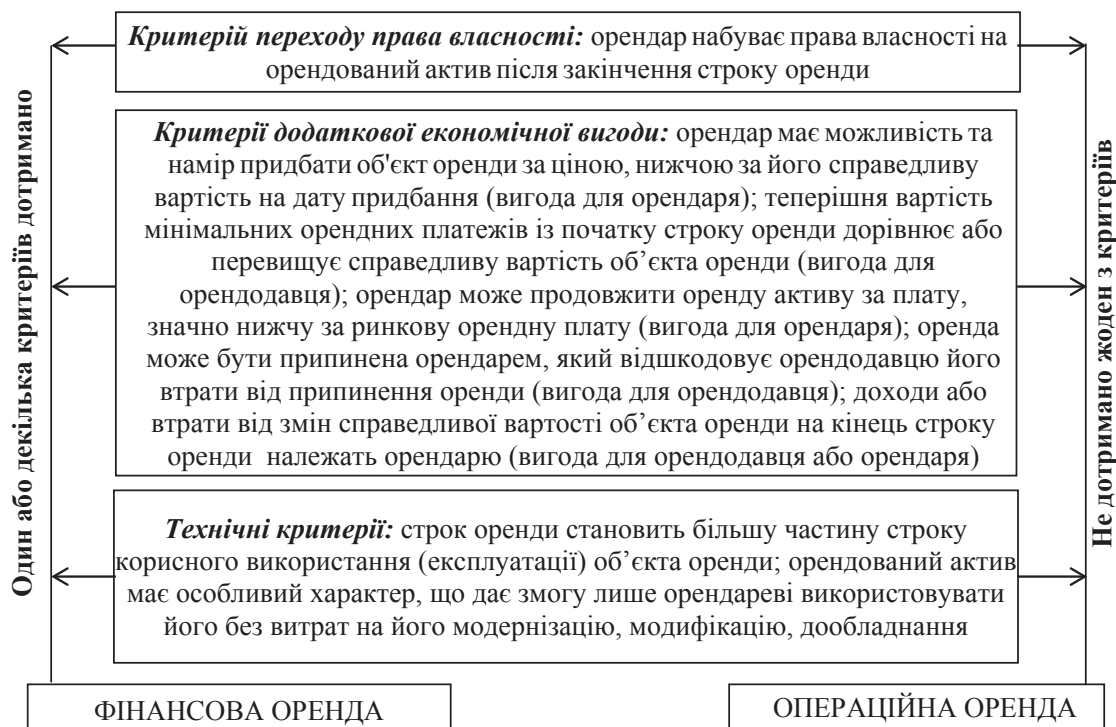


Рис. 7. Критерії поділу оренди на фінансову та операційну

Джерело: згруповано авторами з урахуванням норм [5]

МСБО 17, а НП(С)БОДС 126 в основних аспектах відповідає П(С)БО 14 «Оренда» [21].

Як вважає Д.О. Фірер, НП(С)БОДС 126 було розроблене за ланцюгом МСБО 17 – П(С)БО 14. Проте логіка розроблення стандарту, що запроваджується, повинна була б мати таке спрямування: МСБОДС 13 – НП(С)БОДС 126, адже міжнародний стандарт обліку оренди в державному секторі визначає певні особливі положення обліку орендних операцій, які відсутні в МСБО 17, таким чином, охоплюючи більш широкий спектр питань. Водночас у П(С)БО 14 визначено певні відмінні риси порівняно з міжнародним стандартом обліку оренди, які цілком логічно повинні бути відображені у НП(С)БОДС 126. Таким чином, на думку автора, ідеальним був би «комбінований» підхід, який передбачав би поєднання спеціальних міжнародних регламентів обліку в державному секторі з вимогами діючої національної методології обліку оренди [21].

Із розробленням у 2016 р. IFRS 16 Leases варто очікувати відповідні зміни і в діючому стандарті IPSAS 13 Leases.

Висновки. Сьогодні існує низка визначень категорії «оренда» як у законодавчих документах, так і працях науковців, проте загалом більшість із них не суперечить ані юридичній, ані бухгалтерській сутності оренди. Класифікація орендних операцій ґрунтується на значній кількості ознак і забезпечує мультиаспектний підхід до розуміння місця конкретного їх виду у складній структурі господарських взаємовідносин підприємств (установ, організацій) між собою та з фізичними осо-

бами. Базовий поділ оренди на фінансову та операційну ґрунтується на використанні трьох груп критеріїв: переходу права власності; додаткової економічної вигоди (для орендодавця та/або орендаря); технічних критеріїв. Правове регулювання орендних операцій, а також порядок їх обліку визначаються низкою законодавчих актів, основними з яких є: П(С)БО 14, МСБО 17/ МСФЗ 16, МСБОДС 13, Закон «Про оренду державного та комунального майна», Податковий кодекс України та ін.

Перспективу подальших досліджень убачаємо у вирішенні низки актуальних питань, пов'язаних з обліком фінансової оренди унікальних активів з позиції рентної теорії, розпочатих, зокрема, у публікації [22].

Література:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.07.2000 № 181.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_018.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 13 «Оренда». URL: <http://buhgalter911.com/Res/MSBODS/13.pdf>.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 126 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629.

Таблиця 2

Базові законодавчі акти та нормативно-інструктивні документи з бухгалтерського обліку орендних операцій

Назва нормативного документа	Ким і коли затверджений/ набув чинності	Коротка характеристика стосовно предмету дослідження
П(С)БО 14 «Оренда» [1]	Міністерство фінансів України (28.07.2000)	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності
МСБО 17 «Оренда» [2]	IASB (з 01.01.1999)	Визначення для орендарів і орендодавців відповідних облікових політик та розкриття інформації, що їх слід застосовувати до угод про оренду
МСФЗ 16 «Оренда»	IASB (з 01.01.2019)	
МСБОДС 13 «Оренда» [4]	IFAC – IPSASB (з 01.01.2002)	Базується на МСБО 17 і містить визначення для орендарів і орендодавців відповідної облікової політики та розкриття інформації, що їх слід застосовувати до фінансової та операційної оренди суб'єктами державного сектору
НП(С)БОДС «Оренда» [5]	Міністерство фінансів України (24.12.2010)	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору інформації про орендні операції та її розкриття у фінансовій звітності орендарів та орендодавців
Закон України «Про оренду державного та комунального майна» [6]	Верховна рада України (10.04.1992)	Регулює організаційні відносини, пов'язані з передачею в оренду державного майна, а також майнові відносини між орендодавцями та орендарями щодо господарського використання цього майна
Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу [11]	Кабінет Міністрів України (04.10.1995)	Містить алгоритм розрахунку орендної плати та перелік орендних ставок за використання цілісних майнових комплексів державних підприємств і нерухомого державного майна для створення єдиного організаційно-методичного механізму справляння плати за оренду державного майна
Господарський кодекс України [18]	Верховна Рада України (16.01.2003)	Глава 30, параграф 5 «Оренда майна та лізинг» містить низку статей, що регулюють господарські відносини, які виникають у процесі організації та здійснення оренди і лізингу
Цивільний кодекс України [19]	Верховна Рада України (16.01.2003)	Містить основні положення, що регулюють правовідносини за договором найму (оренди), встановлені у главах 58 «Найм (оренда)» (у розрізі її видів: прокат, оренда земельної ділянки, оренда будівлі, оренда транспортного засобу, лізинг) та 59 «Найм (оренда) житла»
Податковий кодекс України [3]	Верховна Рада України (02.12.2010)	Регулює відносини у сфері податків і зборів, зокрема щодо включення до оподаткованого доходу платника податку від надання майна в лізинг, оренду або суборенду
Бюджетний кодекс України [20]	Верховна Рада України (08.07.2010)	Серед іншого, встановлюються основи бюджетного процесу та міжбюджетних відносин, зокрема щодо віднесення орендних платежів, отриманих бюджетними установами до спеціального фонду

6. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 № 2269-ХІІ.
7. Братчук Л.М. Облік орендних операцій в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. К., 2005. 21 с.
8. Литвиненко І.Ю. Об'єкти бухгалтерського обліку у сфері орендних відносин. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. Вип. 3(15). С. 152-158.
9. Головченко Н.В. Організація і методика обліку орендних операцій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. К., 2011. 18 с.
10. Никитченко Ю.В. Переваги та недоліки лізингових і орендних відносин у господарській діяльності. Європейські перспективи. 2015. № 2. С. 158-164.
11. Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.10.1995 № 786.
12. Про затвердження Порядку проведення конкурсу на право оренди державного майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2011 № 906.
13. Ніколенко Н.В. Класифікація орендних операцій для цілей бухгалтерського обліку. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 4. С. 302-311.
14. Кирик Т.В. Бухгалтерський облік і контроль операцій з оренди комунального майна: організація та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2013. 20 с.
15. Лайчук С.М., Хорунжак Н.М. Класифікація орендних операцій для побудови їх обліку на комунальних підприємствах. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. 2012. № 3(61). С. 112-115.
16. Лебедик Г. Систематизація орендних операцій для потреб бухгалтерського обліку відповідно до стандартів. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 106-109.
17. Управління орендними операціями та їх облік на підприємствах машинобудування / Є.І. Масленников, О.В. Побережець, К.В. Іванова. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2011. № 970. С. 276-282.
18. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-ІV.
19. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-ІV.
20. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI.
21. Фірер Д.О. Облік орендних операцій у державному секторі України. Облік і фінанси АПК. 2011. № 4. С. 75-81.
22. Височан О.С. Передумови становлення ренти як облікової категорії. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 862. С. 32-39.

Височан О.С., Редько М.О. Теоретические аспекты учета арендных операций в государственном секторе экономики: понятие, экономическое содержание, классификация, нормативное регулирование

Аннотация. В статье рассмотрены организационно-методические предпосылки ведения учета арендных операций в аспекте их экономического смысла, классификации и нормативного регулирования. Осуществлен анализ нормативного подхода к определению понятия «аренда» и установлена сущность аренды как явления экономической природы. Уточнен порядок заключения договоров аренды субъектами некоммерческого сектора экономики Украины при реализации собственных имущественных прав в качестве арендодателя. Обобщены классификационные признаки аренды. Проведен мониторинг законодательно-нормативного поля, регулирующего учет арендных операций, и, как следствие, сопоставлена отечественная и международная практика ведения учета аренды через призму стандартов бухгалтерского учета в государственном и частном секторах экономики.

Ключевые слова: аренда, арендодатель, арендатор, право собственности, договор аренды, операционная аренда, финансовая аренда.

Vysochan O.S., Redko M.O. Theoretical aspects of accounting for leasing operations in the public sector of the economy: concept, economic content, classification, regulation

Summary. In the article the organizational and methodical background of accounting of lease operations in the aspect of their economic sense, classification and normative regulation are considered. The analysis of the normative approach to the definition of the concept of “lease” and the essence of the lease as a phenomenon of economic nature is determined. The procedure for conclusion of lease agreements by subjects of the non-profit sector of the Ukrainian economy in the course of realization of own property rights in the role of the lessor is specified. Generalized classification features of the lease. The monitoring of the legislative and normative field, which regulates the accounting of leasing operations and, as a consequence, compares domestic and international practices in accounting for rent through the prism of accounting standards in the public and private sectors of the economy.

Keywords: lease, lessor, lessee, ownership, lease agreement, operating lease, finance lease.

Бездушина Ю.С.,

к.е.н., с.н.с.,

завідувач відділу обліку та оподаткування,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Анотація. У статті означено теоретичне підґрунтя вдосконалення процесу оцінки активів у бухгалтерському обліку. Описано методологію МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» та узагальнено практику оцінки справедливої вартості для цілей бухгалтерського обліку в Україні. На практичних прикладах доведено роль періодичної переоцінки основних засобів в оптимізації оподаткування. Запропоновано розроблення національного стандарту та методичних рекомендацій щодо його застосування. Для сільськогосподарських підприємств обґрунтовано доцільність розроблення галузевої методики оцінки справедливої вартості активів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, оцінка, сільськогосподарська діяльність.

Постановка проблеми. Вартісне вираження – одна з ключових ознак фінансово-економічної інформації, а єдиний грошовий вимірник – чи не найважливіший принцип бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Оцінка активів – невід’ємний складник бухгалтерської методології, а дискусії навколо застосування різних видів вартості в бухгалтерському обліку – постійний супутник процесу його реформування. Поява «справедливої» вартості на початку реформи (1999 р.) та її тривале несприйняття наукою та практикою. Поступове усвідомлення переваг її застосування в обліку та введення її в облік сільськогосподарської діяльності у 2007 р. Масова переоцінка активів підприємств у 2012 р. у зв’язку з обов’язковою трансформацією звітності за МСФЗ для окремих категорій підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки в бухгалтерському обліку завжди належало до важливих і цікавих наукових напрямів, що досліджували як світові класики теорії бухгалтерського обліку (А. Велш Глен, С.А. Діпіаза, М.Р. Метьюс, Р.Дж. Екклз), так і представники вітчизняної наукової спільноти (С.Ф. Голов, В.М. Жук, Н.М. Малюга, Г.Г. Кірейцев та ін.).

Сьогодні питання оцінки активів, зокрема визначення їх справедливої вартості, не розглядається вітчизняною наукою так критично, а на практиці все частіше стає дієвим способом приведення балансової вартості активів у відповідність до дійсного майнового стану підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У 2017 р. прийнято зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Одним із нововведень, що актуалізувало питання оцінки активів бухгалтерському обліку, стало встановлення для цілей бухгалтерського обліку критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств відповідно до положень Директиви ЄС № 2013/34/ЄС [2]. Одним із таких критеріїв є балансова вартість активів (табл. 1). Ці нововведення загострили увагу до питання адекватної вартості акти-

вів у балансі, адже саме балансова вартість активів, згідно із нововведеннями Закону [1], як один із критеріїв розміру підприємства, визначає, який пакет звітності складатиме підприємство, встановлює вимогу щодо її обов’язкового аудиту та оприлюднення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та організаційних передумов удосконалення оцінки активів у бухгалтерському обліку та модернізації її методичного забезпечення з урахуванням сучасних викликів розвитку фінансово-економічної та нормативно-правової основ господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-практичне забезпечення оцінки активів підприємства та включення її до функцій та компетенції обліково-фінансових служб неодноразово звучало у наукових дослідженнях та сучасних облікових теоріях. Концепція бухгалтерського інжинірингу, що базується на застосуванні в обліку методів та інструментів інших галузей знань, стає пріоритетною у формуванні якісного інформаційного забезпечення управління підприємством, галуззю, державою. Як зазначає її фундатор В.М. Жук, бухгалтерський інжиніринг перетворює і розвиває бухгалтерські служби у більш ефективні фінансово-облікові підрозділи [3, с. 382]. Інструментами, що все частіше доповнюють традиційну методологію бухгалтерського обліку та виступають дієвими механізмами в підвищенні інвестиційної привабливості підприємств, їх фінансової та загальноекономічної безпеки, стають фінансовий менеджмент, стратегічне планування, контролінг, специфічні технічні знання. Прихильники інституціональної теорії бухгалтерського обліку доповнюють цей перелік програмними, математичними, соціально-психологічними методами [3, с. 376], інструментами сучасних мережових та Інтернет-технологій, бізнес-моделюванням SaaS, DaaS, клауд- та грід-обчисленнями [4, с. 7]. Правомірним є застосування в обліковій методології й процедур ринкової оцінки майна, адже грошова оцінка нерозривно пов’язана з бухгалтерським обліком.

Використання новітніх експертних методів у поєднанні із сучасними обліковими практиками передбачено Міжнародними стандартами фінансової звітності. Це свідчить про реалізацію принципів бухгалтерського інжинірингу на найвищому методологічному рівні – рівні МСФЗ. Бухгалтерський інжиніринг у Міжнародних стандартах фінансової звітності представлений наявністю та ефективною взаємодією під час підготовки фінансової звітності бухгалтера, оцінювача, актуарія.

Професійна взаємодія «бухгалтер – оцінювач» започаткована в обліковій практиці з прийняттям національних П(С)БО в 1999 р. Із запровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні застосування інструментарію ринкової оцінки в обліку значно розширилося. Зокрема, П(С)БО 31 «Біологічні активи» уповноважило бухгалтерів сільськогосподарських підприємств оцінювати справедливую вартість біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Оцінка за

справедливою вартістю, передбачена також як один із варіантів визнання основних засобів, нематеріальних активів, є обов'язковою під час визнання фінансових інструментів, інвестиційної нерухомості [5]. Домінуючою є справедлива вартість також під час об'єднання підприємств та складання консолідованої фінансової звітності [5].

Правомірність застосування справедливої вартості є предметом постійних дискусій в обліковій науці та практиці. Неоднозначним є питання залучення/незалучення фахівця з оцінки ринкової вартості активів у цілях бухгалтерського обліку. Національне законодавство вимагає обов'язкового використання послуг оцінювача. За Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» проведення оцінки майна є обов'язковим у разі переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку [6]. МСФЗ такої чіткої вимоги не містять. Зокрема, Міжнародний стандарт 13 «Оцінка справедливої вартості» визначає інструментарій та встановлює послідовність і процедуру оцінки справедливої вартості самим суб'єктом господарювання. Отже, саме цей стандарт дає змогу доповнити перелік інструментів бухгалтерського інжинірингу процедурами незалежної (експертної) оцінки ринкової вартості майна та майнових прав.

Із прийняттям МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» в 2013 р. задекларовано розширення методології обліку методологією Міжнародних стандартів оцінки [7]. Міждисциплінарний підхід до оцінки майнового стану – це поєднання облікової та оціночної методологій. Порівняння методології МСФЗ та МСО свідчить про суттєве розширення методології обліку, а отже, й меж компетенції обліково-фінансового підрозділу підприємства.

Нині на основі МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» доцільно розробити власний національний стандарт та методичні рекомендації щодо його застосування, в яких визначити порядок взаємодії бухгалтера та оцінювача під час проведення оцінки активів та зобов'язань для цілей бухгалтерського обліку, а також унормувати можливість оцінки справедливої вартості для цілей бухгалтерського обліку комісією підприємства.

Сьогодні практика оцінки справедливої вартості для цілей бухгалтерського обліку в Україні передбачає дотримання Закону «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» від 12 липня 2001 р. № 2658-III, Національних стандартів оцінки.

Документальне забезпечення оцінки для цілей бухгалтерського обліку включає: фото об'єктів оцінки, зроблені під час обстеження оцінюваного майна оцінювачами, що є обов'язковим етапом оцінки; правовстановлюючі документи; технічні паспорти на об'єкти оцінки; договір на надання послуг з оцінки; довідки про показники об'єктів оцінюваного майна, що надаються замовниками такої оцінки; технічні характеристики об'єктів оцінки узагальнені в анкетних листах. Форма анкет визначається оцінювачем та заповнюється замовником.

Процедура оцінки передбачає: обговорення завдання на оцінку; підписання договору; огляд об'єкта оцінки та збір вихідних даних про нього; збір та обробка іншої суттєвої інформації, необхідної для застосування методичних підходів; аналіз інформаційних джерел та їх узагальнення для формування уяви про обмеження та застереження, які можуть супроводжувати процедури проведення оцінки та використання її результатів; визначення та застосування методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають

Таблиця 1

Визначальність оцінки активів у формуванні інформаційної політики підприємства

Підприємство	Фінансова звітність	Закон про бухгалтерський облік (ст. 2)
Мікро-підприємства	Спрощений звіт суб'єкта малого підприємництва. 2 форми - 1мс, 2мс (ПСБО 25)	- балансова вартість активів – до 350 тис. євро - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро - середня кількість працівників – до 10 осіб
Малі підприємства	Фінансова звітність суб'єкта малого підприємництва. 2 форми - 1м, 2м (ПСБО 25)	- балансова вартість активів – до 4 млн. євро - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн. євро - середня кількість працівників – до 50 осіб
Балансова вартість активів – 4 млн. євро		
Середні підприємства	Повна фінансова звітність. 5 форм (НПСБО 1) Обов'язкове оприлюднення на сайті Обов'язковий аудит	- балансова вартість активів – до 20 млн. євро - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 млн. євро - середня кількість працівників – до 250 осіб
Великі підприємства	Повна фінансова звітність. 5 форм (НПСБО 1) Обов'язкове оприлюднення на сайті Обов'язковий аудит	- балансова вартість активів – понад 20 млн. євро - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 млн. євро - середня кількість працівників – понад 250 осіб

дають визначеній меті оцінки та вибраному виду вартості, що підлягає визначенню; узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням методичних підходів та методів оцінки; складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки.

Що стосується методології оцінки, то Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 відповідає Міжнародним стандартам оцінки, якими передбачено три класичні підходи до визначення ринкової вартості нерухомості: витратний; дохідний; порівняльний.

МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» встановлює пріоритет у застосуванні ринкового (порівняльного) підходу.

Для підвищення узгодженості та зіставності оцінок справедливої вартості та пов'язаного з ними розкриття інформації, цей МСФЗ установлює ієрархію справедливої вартості, де передбачено три рівня вхідних даних для методик оцінювання, що використовуються для оцінки справедливої вартості.

Вхідні дані першого рівня – це ціни котирування (нескориговані) на активних ринках на ідентичні активи або зобов'язання, до яких суб'єкт господарювання може мати доступ на дату оцінки. Ціна котирування на активному ринку є найнадійнішим свідченням справедливої вартості і за наявності має бути використана без коригування для оцінки справедливої вартості. Вхідні дані першого рівня будуть доступні для багатьох фінансових активів та фінансових зобов'язань, деякі з яких можуть бути обмінні на кількох активних ринках (наприклад, на різних біржах).

Вхідні дані другого рівня, крім цін котирування, включених до першого рівня, відкриті для активу або зобов'язання прямо або опосередковано.

Вхідні дані третього рівня – закриті вхідні дані для активу або зобов'язання.

Ієрархія справедливої вартості встановлює найвищий пріоритет для цін котирування (нескоригованих) на активних ринках на ідентичні активи або зобов'язання (вхідні дані першого рівня) та найнижчий пріоритет для закритих вхідних даних (вхідні дані третього рівня).

Питання використання сторонніх послуг у бухгалтерському обліку потребує індивідуального підходу до визначення меж компетенції бухгалтера і впливу прийнятого рішення на достовірність фінансової звітності. Застосування послуг експерта (оцінювача, актуарія) – рішення, безперечно, виправдане на перспективу, однак не завжди економічно та фінансово доцільне. Наприклад, вартість послуг з оцінки ринкової вартості одного об'єкта інвестиційної нерухомості може становити 5 тис. грн. Оцінка інвестиційної нерухомості передбачена МСФЗ на кожну звітну дату. За наявності п'яти об'єктів витрати на проведення оцінки становитимуть 100 тис. грн. на рік. У такому разі принцип достовірності фінансової звітності повинен діяти з урахуванням обмеження, встановленого тими ж МСФЗ, які наголошують: вартість є найбільш поширеним обмеженням на інформацію, яка може бути надана у фінансовій звітності. А саме подання фінансової інформації у звітності пов'язане з витратами, і важливо, щоб ці витрати були виправдані вигодами від подання у звітності такої інформації.

Коли йдеться про оцінку ринкової вартості окремої групи активів, наприклад операційної нерухомості з періодичністю три-п'ять років, залучення оцінювача доцільне. А от оцінка справедливої вартості окремих активів, таких як біологічні активи, сільськогосподарська продукція, інвестиційна нерухомість, не виходить, на нашу думку, за межі компетенції бухгал-

тера та комісії зі складу працівників підприємства, які повною мірою володіють фінансово-економічною, техніко-технологічною інформацією про об'єкт оцінки. Можна стверджувати, що в такому разі справедлива вартість визначена комісією, є повною мірою достовірною, надійною та правдивою.

Зокрема, говорячи про оцінку активів сільськогосподарських підприємств, доцільне розроблення галузевої Методики оцінки справедливої вартості активів сільськогосподарських підприємств, яка, крім організаційних норм, міститиме безпосередній методичний порядок проведення такої переоцінки комісіями підприємств. До складу комісії з оцінки включити: керівника (голова комісії), головного бухгалтера; бухгалтера з обліку основних засобів (біологічних активів, нематеріальних активів); матеріально відповідальних осіб; профільних спеціалістів, відповідальних за використання об'єктів основних засобів (інженера, зоотехніка, агронома). Робота комісії може мати таку послідовність: інвентаризація основних засобів, установлення їх дійсного технічного стану, аналіз можливості та економічної доцільності подальшого використання з установленням очікуваних термінів корисного використання; оцінка вартості основних засобів та контроль відображення переоцінки в бухгалтерському обліку.

У відділі обліку та оподаткування ННЦ «Інститут аграрної економіки» розроблене відповідне програмне забезпечення для розрахунку справедливої вартості біологічних активів та основних засобів для цілей бухгалтерського обліку на базі клауд-комп'ютерних технологій. Зокрема, розроблено два програмні продукти: «Оцінка справедливої вартості біологічних активів» (свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 55694 від 21 липня 2014 р.) та «Оцінка справедливої вартості основних засобів» (свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 55695 від 21 липня 2014 р.) [4].

У програмах реалізовано спосіб автоматизованої оцінки справедливої вартості для цілей бухгалтерського обліку, який дає змогу узагальнювати вихідні технічні та ринкові дані щодо об'єкта оцінки дистанційно за допомогою запропонованого програмою алгоритму. Розроблені програми є складниками облікової політики, що забезпечують віддалену взаємодію облікового апарату, інженерно-технічної та економічної служб підприємства щодо адекватного фіксування технічного стану, аналізу активного ринку та визначення ринкової ціни основних засобів і біологічних активів та подальше відображення даної інформації на рахунках бухгалтерського обліку [4].

Таблиця 2

Зменшення податкового навантаження шляхом періодичної переоцінки інвестиційної нерухомості

Показник	Сума, тис. грн.
Залишкова вартість інвестиційної нерухомості на 31.12.2017 (до переоцінки)	95 000
Справедлива вартість інвестиційної нерухомості на 31.12.2017 (за результатами переоцінки)	89 000
Сума уцінки, що підлягає періодичному списанню у витрати (зменшення оподаткованого прибутку)	6 000

Впровадження методології «ринкової» оцінки в практику обліку, а отже, і справедливої вартості активів має суттєві переваги. Наш досвід професійної оціночної діяль-

ності дає змогу говорити про суттєву роль періодичної переоцінки в обґрунтуванні фінансово-економічних управлінських рішень, підвищенні інвестиційної привабливості та фінансової безпеки підприємства, оптимізації оподаткування (табл. 2).

Переоцінка основних засобів сільськогосподарських підприємств із подальшою амортизацією та включенням її до операційних витрат забезпечить достовірні дані для визначення показників їх прибутковості, зокрема рентабельності операційної діяльності. Це сприятиме захисту аграрної галузі від таких загроз фінансовій безпеці, як неправомірні державні рішення про скорочення бюджетної підтримки, відміна спеціальних режимів оподаткування.

Висновки. Важливість розгляду проблеми вартісної оцінки майнового стану сільськогосподарських підприємств не викликає жодних сумнівів, адже сьогодні стоїть питання адекватності визначення результативності галузі сільського господарства на державному рівні. І вирішення цієї проблеми слід шукати на стику фінансової та облікової наук.

Проведені теоретичні узагальнення та практичні приклади свідчать, що подальший пошук та доповнення елементів бухгалтерського інжинірингу новими інструментами та методами на кшталт «ринкової» оцінки активів є необхідним та цінним у розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку. Їх використання під час підготовки фінансової звітності посилюватиме вагомість бухгалтерського обліку як «інституту, який забезпечує порозуміння та керування у цьому середовищі» [3].

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European parliament and of the council of 26 June 2013 № 2013/34/EU. URL: [http://www.oroc. pt/fotos/editor2/diretivaco nt.pdf](http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivaco nt.pdf).
3. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: монография. К.: Аграрная наука, 2013. 408 с.
4. Павлюковець М.П. Развитие бухгалтерского обліку сільськогосподарських підприємств в умовах Інтернет-технологій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». К.: ННЦ «Ін-т аграр. Економіки», 2014. 20 с.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2014 р.). URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.
6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
7. Міжнародні стандарти оцінки 2011; пер. з англ. УТО. К.: Аванпост-Прим, 2012. 144 с.

Бездужная Ю.С. Теоретико-организационные предпосылки совершенствования оценки активов в бухгалтерском учете

Аннотация. В статье определены теоретические основы совершенствования процесса оценки активов в бухгалтерском учете. Описана методология МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» и обобщена практика оценки справедливой стоимости для целей бухгалтерского учета в Украине. На практических примерах доказана роль периодической переоценки основных средств в оптимизации налогообложения. Предложена разработка национального стандарта бухгалтерского учета «Оценка справедливой стоимости» и методических рекомендаций по его применению. Для сельскохозяйственных предприятий обоснована целесообразность разработки отраслевой методики оценки справедливой стоимости активов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, оценка, сельскохозяйственная деятельность.

Bezduzhna Yu.S. Theoretical and organizational preconditions for improvement of valuation of assets in accounting

Summary. The article notes the theoretical basis for improving the process of valuation of assets in accounting. On the basis of the generalization of the requirements of IFRS for attracting the appraiser in the preparation of financial statements, the validity of the theory of accounting engineering is proved. The list of related sciences, applied in accounting methodology is supplemented with procedures for the market valuation of property. The methodology of IFRS 13 «Fair value measurement» and the generalized practice of fair value measurement for accounting purposes in Ukraine are described. In practical examples, the role of periodic revaluation of fixed assets in the substantiation of financial and economic management decisions, increase of investment attractiveness and financial safety of the enterprise, optimization of taxation is proved. Proposed development of the national standard and guidelines for its application. For agricultural enterprises, it is justified to develop a sectoral methodology for estimating the fair value of assets of agricultural enterprises, which, in addition to organizational standards, contains the organizational and methodical procedure for conducting such a reassessment by commissions of enterprises. Proposed sequence of work of the Commission for the valuation of fixed assets: inventory; establishment of a valid technical condition, analysis of the feasibility and economic feasibility of further use with the establishment of expected useful lives; valuation of property, plant and equipment and control of reflection of revaluation in accounting.

Keywords: accounting, financial statement, valuation, agricultural activities.



СТАТИСТИКА



Білоцерківський О.Б.,
к.т.н., доцент, доцент кафедри комерційної,
торгівельної та підприємницької діяльності,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проведено статистичний аналіз готельного господарства в Україні. Досліджено динаміку структури міжнародного і внутрішнього туризму, колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні. Побудовано адекватні авторегресійні моделі. Зроблено точкові прогнози розвитку колективних засобів розміщування в Україні на 2017-2018 рр.

Ключові слова: готельне господарство України, статистичний аналіз, тенденції розвитку, міжнародний і внутрішній туризм, колективні засоби розміщування, одночленні та двочленні авторегресійні моделі, точковий прогноз.

Постановка проблеми. Готельне господарство є головним фактором і основним складником туристичної інфраструктури, відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі, згідно з прогнозами відомих профільних організацій, може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності [1, с. 6]. На жаль, події останніх років в Україні (анексія Криму, військові дії на Донбасі) переключили позитивну динаміку туристичної галузі України, оскільки через анексію Криму країна втратила близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу, кількість міжнародних туристичних відвідувань зменшилася на 48,5% [2, с. 20]. Як наслідок, Україна опинилася у топ-10 небезпечних для туристів країн. У зв'язку із цим актуальним є питання статистичного аналізу і визначення тенденцій розвитку готельного господарства як важливого складника туристичної індустрії України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальним засадам та дослідженню готельного господарства України присвячені роботи таких вітчизняних учених, як І.О. Відоменко [3], Н.О. Коваленко [4], О.Я. Остапенко [5], П.О. Подлепіна [6] та ін. Зокрема, в роботі І.О. Відоменка [3] розглянуто динаміку та тенденції розвитку готельного ринку України, а в роботі Н.О. Коваленко [4] – основні показники функціонування суб'єктів ринку готельно-ресторанної справи. Робота О.Я. Остапенка [5] присвячена статистичному аналізу підприємств готельного господарства. За допомогою методу екстраполяції здійснено прогноз розвитку готелів та аналогічних засобів розміщення в Україні. Характерною особливістю зазначених робіт є використання кількісних методів статистики: аналізу структури, кореляційно-регресійного аналізу, тому вони будуть застосовані у цьому дослідженні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення у цій галузі,

результати попередніх досліджень сучасного стану готельного господарства України вже морально застаріли, наявні економіко-математичні моделі потребують змін і уточнень, що й зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Мета статті полягає у статистичному аналізі й визначенні тенденцій розвитку готельного господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку розглянемо динаміку структури міжнародного (в'їзного та виїзного) і внутрішнього туризму в Україні за 2000-2016 рр., використовуючи дані Держкомстату про кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності (рис. 1) [7]:



Рис. 1. Динаміка структури міжнародного та внутрішнього туризму в Україні за 2000-2016 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Як видно з рис. 1, протягом 2000-2016 рр. частка міжнародного туризму в Україні збільшилася в 2,5 рази (від 33% у 2000 р. до 82% у 2016 р.). При цьому частка в'їзного туризму зменшилася у 13,6 рази (через війну на Донбасі), а виїзного – збільшилася в 5,7 рази (через заміщення Криму відпочинком за кордоном і трудову імміграцію). За цей же період частка внутрішнього туризму зменшилася у 3,8 рази (від 67% у 2000 р. до 18% у 2016 р.), оскільки недостатньо розвинута та морально застаріла туристична інфраструктура України зазнала значних утрат через російську анексію Криму і, відповідно, збільшився виїзний туризм. Таким чином, сьогодні на ринку туристичних послуг України переважає виїзний туризм, що є негативною тенденцією, адже 10% коштів держбюджету втрачаються та приносять прибуток іншим країнам.

Використовуючи дані Держкомстату [7], проаналізуємо динаміку кількості колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр. (табл. 1).

Результати табл. 1 показують, що найбільше зростання кількості колективних засобів розміщування порівняно з попереднім роком спостерігалось у 2013 р. і становило 6%, кіль-

Таблиця 1

Кількість колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр.

Рік	Кількість колективних засобів розміщування		Кількість місць		Кількість розміщених	
	Усього, од.	Темп приросту, %	Усього, тис. од.	Темп приросту, %	Усього, тис. осіб	Темп приросту, %
2011	5882		567,3		7426,9	
2012	6041	2,7	583,4	2,84	7887,4	6,2
2013	6411	6,12	586,6	0,55	8303,1	5,27
2014	4572	-28,69	406,0	-30,79	5423,9	-34,68
2015	4341	-5,05	402,6	-0,84	5779,9	6,56
2016	4256	-1,96	375,6	-6,71	6544,8	13,23

Джерело: складено за даними Держкомстату

кості місць – у 2012 р. (3%), кількості розміщених – у 2016 р. (13%). Збільшення кількості перших двох складників, можливо, пов'язане з проведенням фінальної частини чемпіонату Європи з футболу в 2012 р., що призвело до збільшення туристичних потоків в Україну на 7%. Щодо збільшення кількості розміщених у 2016 р., то це можна пояснити збільшенням туристичних потоків в Україну на 7% через стабілізацію внутрішньополітичної ситуації в Україні, фактичне замороження конфлікту на Донбасі та іншими причинами. Водночас найбільше падіння для всіх трьох складників було в 2014 р.: колективних засобів розміщування (-29%), кількості місць (-31%), кількості розміщених (-35%), що зумовлене втратою близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу через анексію Криму та військовими діями на сході України, внаслідок чого кількість міжнародних туристичних відвідувань зменшилася на 48,5% [2, с. 20].

Із табл. 2 слідує, що протягом 2011-2016 рр. частка складника «готелі та аналогічні засоби розміщування» у структурі колективних засобів розміщення збільшилася на 6% (із 54% до 60%), кількості місць – на 9% (із 27% до 36%), кількості розміщених – на 14% (із 63% до 77%); водночас частка складника «спеціалізовані засоби розміщування» зменшилася на ці ж величини. Таким чином, у структурі колективних засобів розміщення за кількістю одиниць та розміщених переважають готелі та аналогічні засоби розміщення, проте вони не забезпечують достатньої кількості місць.

Також за даними Держкомстату [7] дослідимо динаміку структури колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр. (табл. 2).

Тепер більш докладно розглянемо структурні складники готелів (рис. 2) і спеціалізованих засобів розміщення (рис. 3) в Україні за 2016 р. [8]. На основі рис. 2, 3 можна зробити висновок, що в Україні за 2016 р. у структурі готелів та аналогічних засобів розміщення переважають готелі (67,2%), а в структурі спеціалізованих засобів розміщення – бази відпочинку та інші заклади відпочинку (крім турбаз) (73,5%).

Визначення тенденцій розвитку готельного господарства України проведемо за двома важливими складниками: 1) готелями та аналогічними засобами розміщування; 2) спеціалізованими засобами розміщування (рис. 4, [7]).

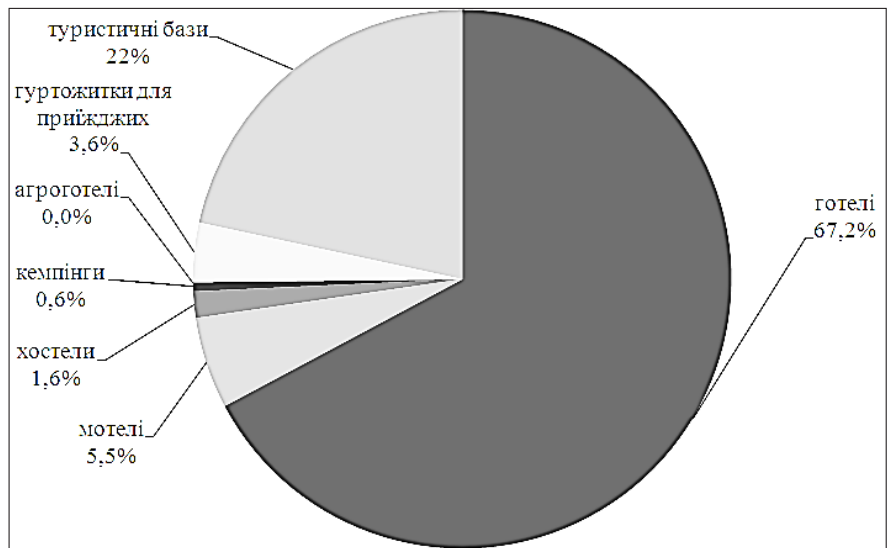


Рис. 2. Діаграма готелів і аналогічних засобів розміщення в Україні за 2016 р.

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 2

Динаміка структури колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр., %

Найменування	Рік					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість колективних засобів розміщування, у тому числі:	100	100	100	100	100	100
готелів та аналогічних засобів розміщування	53,76	52,04	55,87	57,83	57,08	59,5
спеціалізованих засобів розміщування	46,24	47,96	44,13	42,17	42,92	40,5
Кількість місць, у тому числі:	100	100	100	100	100	100
готелів та аналогічних засобів розміщування	27,18	27,91	30,53	33,37	32,91	36,2
спеціалізованих засобів розміщування	72,82	72,09	69,47	66,63	67,09	63,8
Кількість розміщених, у тому числі:	100	100	100	100	100	100
готелів та аналогічних засобів розміщування	62,7	63,19	65,85	70,32	74,35	77
спеціалізованих засобів розміщування	37,3	36,81	34,15	29,68	25,65	23

Джерело: складено за даними Держкомстату

Спочатку побудуємо адекватні регресійні моделі за даними, наведеними на рис. 4. Практика свідчить про те, що не завжди вдається побудувати моделі, для яких ряд залишків буде задовольняти основним передумовам регресійного аналізу [9, с. 146]. Тому широке застосування одержали авторегресійні моделі, у яких регресорами виступають лагові змінні, тобто змінні, вплив яких в економетричній моделі характеризується деяким запізнюванням [9, с. 147]. Для побудови авторегресійних моделей була використана методика проф. Ю.І. Лернера [10], суть якої полягає у такому. Дано деякий ряд динаміки величини y . Ставиться проблема прогнозування значення величини на майбутній період за рядом попередніх значень, використовуючи деяке рівняння регресії, зокрема лінійне:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_k y_{t-k} \quad (1)$$

з коефіцієнтами, що визначаються за методом найменших квадратів.

Доведено, що залежність (1) в тому і тільки в тому разі відображає поведінку випадкової величини y в генеральній сукуп-

ності, якщо різниця між розрахунковими значеннями \tilde{y}_t за (1) і фактичними даними y_t :

$$\varepsilon_t = \tilde{y}_t - y_t \quad (2)$$

є величиною незалежною від часу. Ця умова замінюється двома іншими:

а) значення ε_t нормально розподілені; б) некорельовані між собою.

З огляду на те, що ряд ε_t містить невелику кількість членів, то умова (а) не перевіряється. Для перевірки умови (б) використовується критерій Неймана. Розглядається відношення середнього квадрата послідовних різниць $\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1}$ до середнього квадрата ε_t :

$$K = \frac{\sum_{t=k+2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{n-k-1} \cdot \frac{\sum_{t=k+2}^n \varepsilon_t^2}{n'} \quad (3)$$

Для критерію K складена таблиця істотності при 5%-му і 1%-му рівнях значущості для різних значень $n' = n - k$ ($4 \leq n' \leq 60$). Якщо розрахункове значення K потрапляє у допустиму область за 5%-го рівня значущості, приймаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків і затверджуємо k -членну авторегресійну модель (1). Якщо ж K потрапляє у критичну область за 1%-го рівня значущості, то відкидаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і відмовляємося від моделі (1), при цьому намагаємося збільшити кількість членів рівняння (якщо довжина ряду дає змогу). Виходячи із цього, будуються одночленні (4) або, за наявності автокорельованості залишків ε_t , двочленні (5) авторегресійні моделі:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1}; \quad (4)$$

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}. \quad (5)$$

За даними, наведеними на рис. 4, складено рівняння одночленних (штрихові лінії на рис. 4) та двочленних (штрих-пунктирні лінії) авторегресійних моделей: 1) готелі та аналогічні засоби розміщення – $\tilde{y}_t = 0,95 y_{t-1}$,

$$\tilde{y}_t = 0,58 y_{t-1} + 0,34 y_{t-2};$$

2) спеціалізовані засоби розміщення – $\tilde{y}_t = 0,92 y_{t-1}$, $\tilde{y}_t = 0,74 y_{t-1} + 0,12 y_{t-2}$. При цьому побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана та прийнятними для прогнозування, тому що останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-ю гарантованою ймовірністю.

Для визначення тенденцій розвитку готельного господарства в Україні

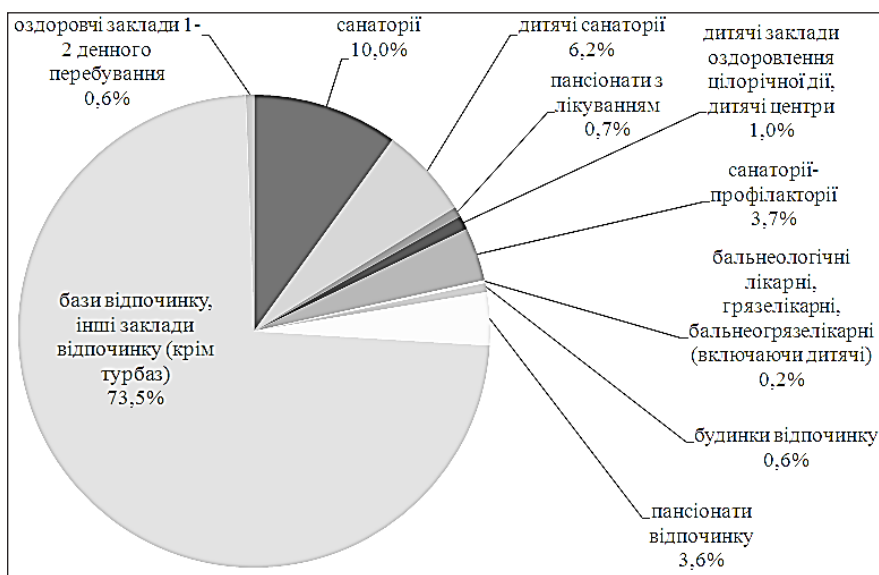


Рис. 3. Діаграма спеціалізованих засобів розміщення в Україні за 2016 р.

Джерело: складено за даними [8]

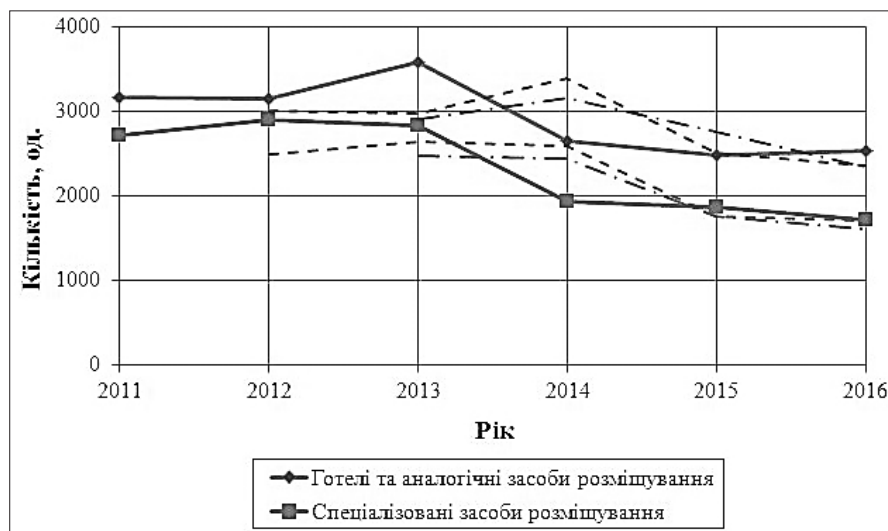


Рис. 4. Кількість колективних засобів розміщення за 2011-2016 рр.

Джерело: складено за даними Держкомстату

використано метод екстраполяції [11, с. 73]. Обчислено точкові прогнози щодо кількості колективних засобів розміщування України на 2017-2018 рр. (табл. 3):

Таблиця 3
Точкові прогнози кількості колективних засобів розміщування в Україні на 2017-2018 рр., од.

Кількість колективних засобів розміщування, у тому числі:	2017		2018	
	одночленна модель	двочленна модель	одночленна модель	двочленна модель
готелів та аналогічних засобів розміщування	2405	2320	2282	2215
спеціалізованих засобів розміщування	1575	1497	1440	1313

Джерело: Держкомстат і власні розрахунки

Із табл. 3 видно, що в 2017-2018 рр. кількість колективних засобів розміщування буде зменшуватися, якщо негативна тенденція зміни явища збережеться у майбутньому. При цьому для прогнозування достатньо використовувати одночленні авторегресійні моделі, оскільки максимальна різниця у результатах, отриманих за допомогою двох моделей, становить 8%.

Висновки. Розглянуто динаміку структури міжнародного та внутрішнього туризму в Україні за 2000-2016 роки. Результати показали, що сьогодні на ринку туристичних послуг України переважає вітний туризм через заміщення Криму відпочинком за кордоном та трудової імміграцією, що є негативною тенденцією, адже 10% коштів держбюджету країни втрачаються та приносять прибуток іншим країнам.

Проаналізовано динаміку кількості колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр. Найбільше зростання кількості колективних засобів розміщування порівняно з попереднім роком спостерігалося у 2013 р. і становило 6%, кількості місць – у 2012 р. (3%), що, можливо, пов'язане з проведенням Євро-2012. Найбільше падіння для цих складників було в 2014 р. через анексію Криму та військові дії на сході України.

Досліджено динаміку структури колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011-2016 рр. Результати показали, що за цей період у структурі колективних засобів розміщення за кількістю одиниць та розміщених переважають готелі та аналогічні засоби розміщення, проте вони не забезпечують достатньої кількості місць. Визначено, що в структурі готелів та аналогічних засобів розміщення переважають готелі (67,2%), а в структурі спеціалізованих засобів розміщення – бази відпочинку та інші заклади відпочинку (крім турбаз) (73,5%).

Побудовано одно- та двочленні авторегресійні моделі для готелів та аналогічних засобів розміщування: $\hat{y}_t = 0,95y_{t-1}$, $\hat{y}_t = 0,58y_{t-1} + 0,34y_{t-2}$ і для спеціалізованих засобів розміщування: $\hat{y}_t = 0,92y_{t-1}$, $\hat{y}_t = 0,74y_{t-1} + 0,12y_{t-2}$, перевірено їхню достовірність. Було обчислено точкові прогнози щодо кількості колективних засобів розміщування в Україні на 2017-2018 рр. Результати показали, що в 2017-2018 рр. кіль-

кість колективних засобів розміщування буде зменшуватися за збереження негативної тенденції зміни явища в майбутньому.

Література:

1. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
2. Парфінченко А.Ю. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2015. Вип. 126. Ч. I. С. 12-23.
3. Відоменко І.О., Діденко Н.С. Дослідження сучасного стану готельного господарства України та його вплив на формування стратегії просування послуг індустрії гостинності. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. № 21. С. 64-68.
4. Коваленко Н.О. Перспективи розвитку готельно-ресторанної справи України. Наука й економіка. 2015. № 4(40). С. 106-112.
5. Остапенко О.Я. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства і прогнозування його розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 1216-1220.
6. Подлепіна П.О. Тенденції розвитку готельного господарства України в умовах турбулентності. Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 2016. № 5. С. 154-159.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm.
9. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Економетрика: учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 311 с.
10. Прогнозування операційних витрат із використанням авторегресійних моделей / Ю.І. Лернер, О.Б. Білоцерківський, П.О. Гавриш. Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 11. С. 129-139.
11. Статистика: текст лекцій / О.Б. Білоцерківський, О.О. Замула, Н.В. Ширяєва. Харків: НТУ «ХПІ», 2009. 96 с.

Білоцерковський А.Б. Статистический анализ и тенденции развития гостиничного хозяйства в Украине

Аннотация. В статье проведен статистический анализ гостиничного хозяйства в Украине. Исследована динамика структуры международного и внутреннего туризма, коллективных средств размещения, мест и размещенных в Украине. Построены адекватные авторегрессионные модели. Сделаны точечные прогнозы развития коллективных средств размещения в Украине на 2017-2018 гг.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство Украины, статистический анализ, тенденции развития, международный и внутренний туризм, коллективные средства размещения, одночленные и двоучленные авторегрессионные модели, точечный прогноз.

Bilotserkivskiy O.B. Statistical analysis and development tendencies of hotel industry of Ukraine

Summary. The article deals with the statistical analysis of hotel economy of Ukraine. The dynamics of the structure of international and domestic tourism, collective accommodation, places and tourists in Ukraine is studied. Adequate autoregressive models are constructed. The point forecasts for the collective accommodation development of Ukraine for 2017-2018 are made.

Keywords: hotel economy of Ukraine, statistical analysis, development trends, international and domestic tourism, collective accommodation, one- and two-term autoregressive models, point forecast.

ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОМПЬЮТЕРИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье разработана информационно-логическая модель компьютеризированной системы адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия. Рассмотрены и систематизированы этапы разработки структуры модели.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, эффективность управления, конкурентный потенциал, стратегическое позиционирование, адаптация.

Постановка проблемы. Конкурентоспособность является критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде. Появление в Украине большого количества новых предприятий и организаций, либерализация импорта, выход на украинский рынок иностранных компаний требуют со стороны отечественных предприятий оперативного и адаптивного управления конкурентоспособностью (КСП). В сложившейся ситуации актуальными являются разработка и внедрение таких систем управления КСП, которые позволят при минимуме затрат времени и ресурсов получить существенный хозяйственный и производственный эффект и упростить процесс принятия решений менеджментом.

Известно, что на конкурентоспособность предприятия воздействует множество внешних и внутренних факторов, как текущих, так и долгосрочных, вследствие чего процесс управления требует правильного определения типа факторов, приведших к снижению конкурентоспособности предприятия (КСП) на данном промежутке времени.

С другой стороны, при организации адаптивного управления необходимо провести подробную классификацию факторов для выявления влияния каждого из них на КСП [6-8]. При этом необходимо определить экспертный «вес» каждого фактора, участвующего в оценке конкурентоспособности предприятия. Такая классификация, во-первых, позволяет охарактеризовать влияние факторов на деятельность предприятия, во-вторых, дает возможность выделить те факторы, которые могут обеспечить повышение конкурентоспособности предприятия на данном этапе управления.

При разработке концепции модели системы адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия, позволяющей в реальном времени отслеживать изменения на производстве и потребительском рынке, устанавливаются цели, формируются задачи, разрабатываются структура и методы управления [2-7].

Анализ последних исследований и публикаций. При анализе теорий, так или иначе затрагивающих проблему формирования и поддержания на заданном уровне конкурентоспособности предприятий [1-7], становится очевидным, что данный вопрос окончательно не решен, требует продолжения изучения и поиска новых методов разрешения. Причем в большинстве источников в той или иной мере отмечается необходимость организации адаптивного к внутренним и внешним воздействиям управле-

ния конкурентоспособностью предприятий. Однако эти материалы изобилуют противоречиями, методики построения систем управления конкурентоспособностью предприятий требуют систематизации, уточнений и дополнений; концептуальные и структурные модели описывают лишь общие либо отдельные стороны процесса оценки и контроля конкурентоспособности предприятия; отсутствуют целостные информационно-логические и функциональные модели систем управления КСП [1-5].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Методологически неразрывно связанными являются оценка конкурентоспособности предприятия с решением проблемы управления, поскольку только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и возможности ее обеспечения. Эта оценка является отправной точкой разработки мероприятий по управлению конкурентоспособностью предприятия и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения и коррекции КСП.

Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий позволяет отметить следующие общие недостатки:

- большинство методов основывается на выявлении факторов, определяющих конкурентоспособность предприятий, при этом упор делается на создании их исчерпывающего перечня. Однако система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы – нечетким. Это значит, что и основанная на таком неполном перечне оценка конкурентоспособности предприятия будет не точной;

- для оценки факторов конкурентоспособности используются приблизительные значения, обладающие существенной субъективностью и условностью;

- часть методик при оценке конкурентоспособности предприятий основывается на весьма сложных построениях, которые не могут быть реализованы на практике.

Исходя из вышесказанного, существующие недостатки подходов к оценке конкурентоспособности предприятий обуславливают невысокие возможности практического применения большинства из них, и в особенности при разработке компьютеризированных систем адаптивного управления конкурентоспособностью в реальном времени.

На сегодняшний день не разработаны унифицированные методы оценки конкурентоспособности, что в конечном итоге и создает проблемы при организации адаптивного управления КСП. Множество показателей, их разнородность, сложность расчетов и во многих случаях необходимость накопления данных для оценки не позволяют организовать адаптивное управление КСП в реальном времени, как этого требует эффективность работы предприятия на рынке.

Цель статьи заключается в разработке информационно-логической модели системы адаптивного управления КСП.

Изложение основного материала исследования. В статьях [9; 10] введен основной показатель работы системы управления КСП – эффективность адаптивного оперативного управления КСП $Y(k)$ в k -ом цикле управления предприятием:

$$Y(k) \equiv T \rightarrow KY(k) = \frac{1}{KN} \times \left(\frac{\sum_{m=1}^M (K_s + K_m)}{M} \right) \geq KK Y(k), \quad (1)$$

где $KY(k)$ – интегральный показатель адаптивного оперативного управления КСП;

$KKY(k)$ – интегральный показатель адаптивного оперативного управления КСП конкурентов;

K_s – показатель конкурентоспособности предприятия на базе метода оценки коэффициента стратегического позиционирования на рынке по товарам (продуктам);

K_m – показатель конкурентоспособности предприятия на базе коэффициентного метода маркетингового тестирования товара (продукта), выпускаемого предприятиями;

KN – нормирующий коэффициент;

M – номенклатура товаров, выпускаемых предприятиями.

Критерий эффективности управления выполняется при $Y(k) \equiv T$ – true (выражение истинно) и не выполняется при $Y(k) \equiv F$ – false (выражение ложно).

Данный интегральный показатель эффективности управления конкурентоспособностью предприятия $Y(k)$ учитывает большинство факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия в условиях рынка, и позволяет организовать текущую оценку КСП на заданном интервале управления, а значит – оперативную коррекцию ее величины.

Для обеспечения этого процесса примем следующий подход к выбору факторов модели оценки и управления конкурентоспособностью предприятия [10].

Имеется Im факторов, которые следует учитывать при разработке модели системы управления КСП. Разработана шкала значимых (существенных для оценки КСП) факторов $Im = Q_{max}$, в которой все факторы проранжированы по важности (степени влияния на определяемый показатель), то есть задана

количественная оценка важности каждого i -го фактора α_i , при этом $\sum_{i=1}^{Q_{max}} \alpha_i = 1$.

Среди всех Q_{max} факторов выделим множества:

– необходимых (заданных) факторов Q_z , которые необходимо и достаточно использовать в разрабатываемой модели конкурентоспособности предприятия;

– дополнительных – группу управляемых факторов Q_y , и группу неуправляемых Q_{ni} факторов, использование которых обеспечивает адекватность модели реальному процессу, причём $Q_{max} = Q_z + Q_y + Q_{ni}$.

Например, заданными факторами в зависимости от целей моделирования могут быть: себестоимость производимого товара, цена реализации товара, качество товара в условных единицах, маркетинговые и финансовые показатели предприятия, эффективность производства и управления.

К дополнительным факторам можно отнести:

управляемые:

- количество выпускаемого товара;
- размеры прибыли предприятия;
- величина оплаты труда;

– занимаемая предприятием доля рынка по выпускаемому товару;

– уровень предпродажной подготовки; послепродажное обслуживание и т. д.;

не управляемые:

– уровень налогообложения;

– доступность рынка и т. д.

В основу ИЛМ-системы компьютеризированного адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия положим сетевую модель целей управления (СМЦУ) [8; 9] и назовем ее информационно-логической моделью целей управления (ИЛМЦУ) КСП.

Здесь:

$\{N_k\}$ – множество начальных вершин формализованного представления исходных данных для решения задачи;

$\{P_r\}$ – множество поисковых вершин, определяющих решение задачи поиска информации в базе;

$\{F_m\}$ – множество функциональных вершин, определяющих необходимость решения расчетных задач;

$\{S_g\}$ – множество вершин сравнения, определяющих необходимость сопоставления значений признаковой информации между собой;

$\{X_u\}$ – множество логических вершин (дизъюнктивных, конъюнктивных), определяющих логическую последовательность решения задачи управления процессом;

$\{БЗ\}$ – базы знаний управления процессом.

Разработанная модель показана на рис. 1.

Оценку текущего значения КСП в ИЛМЦУ будем проводить через промежутки, заданные в моменты времени $T_i = T_0 + \Delta T$. При этом в модели, прежде всего, обеспечим с помощью функциональной вершины F_0 ввод в качестве исходной информации характеристик производственного и финансового ресурсов предприятия (ПФРП), начальные значения времени T_0 оценки текущего значения и эффективности управления КСП K_Y на этот момент времени и других необходимых для функционирования системы управления КСП данных [9].

Для оперативного управления конкурентоспособностью во время работы предприятия на рынке организуем двухэтапную циклическую оценку текущего значения КСП методом стратегического позиционирования S_1 и коэффициентным методом S_2 [9; 10], введя в модель вершины сравнения соответствующей этим методам признаковой информации и функциональные расчетные вершины F_1 и F_2 .

На первом этапе конкурентоспособность предприятия определяется интегральным показателем, включающим оценку коэффициента операционной эффективности и стратегического позиционирования предприятия. Основными факторами при процессе расчета коэффициентов стратегического позиционирования и операционной эффективности предприятия выступают выручка от реализации продукции, доля рынка, которую занимает предприятие, и общий объем рынка.

При оперативной оценке текущей конкурентоспособности предприятия коэффициентным методом необходимо рассчитать коэффициенты маркетинговой деятельности предприятия: коэффициент доведения товара до потребителя, коэффициент рекламной деятельности, коэффициент изменения объема продаж, коэффициент предпродажной подготовки.

Вершина S_3 организует сравнение: если оценка текущего значения КСП $K_{ис}$ выше полученного значения конкурента $K_{иск}$, то коррекция параметров КСП не требуется и предприятие работает в том же режиме, что и в предыдущий период

(S_3-S_1). В этом случае очередная оценка текущего значения КСП начинается через заданное время T_3 . Если полученное значение интегрального показателя $K_{ис} < K_{иск}$, значит, в системе возникла критическая ситуация и требуется принятие решения по ее устранению.

Далее в вершине P_1 определяется тип этой критической ситуации, и если данная КС стандартная, т. е. принадлежит множеству X_2 стандартных КС $\{KC_1 - KC_N\}$, осуществляется поиск ее характеристик в базе стандартных характеристик B_1 . Решение по устранению этой КС находится в базе стандартных решений B_2 [10].

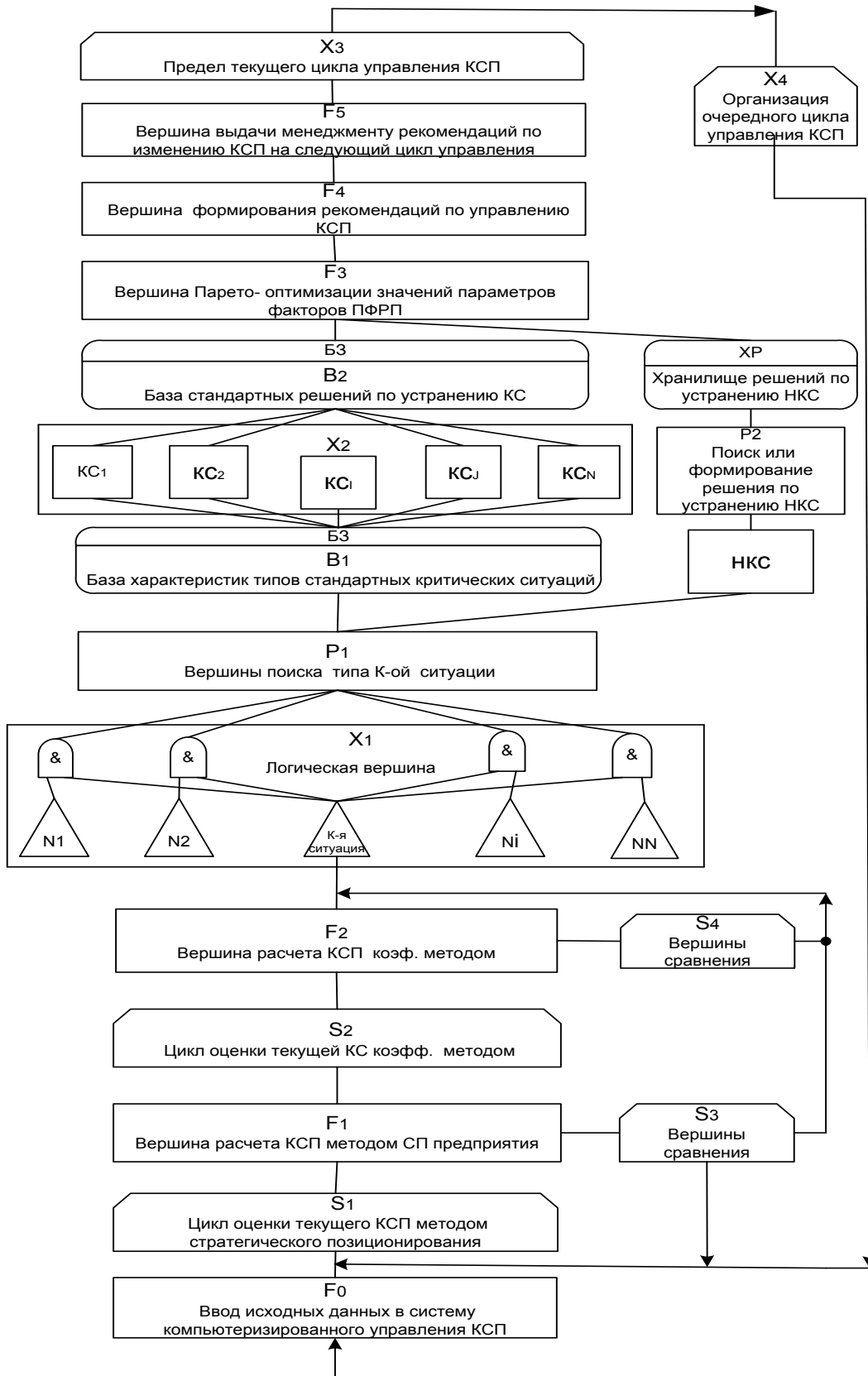


Рис. 1. Информационно-логическая модель системы адаптивного управления КСП

В случае же если к-я ситуация не стандартная (НКС), вершина поиска P2 ищет в хранилище решений ХР по устранению НКС ранее возникавшую НКС или формирует и записывает в хранилище новое решение по вновь возникшей НКС.

Далее вершина F₃ обеспечивает Парето-оптимизацию значений параметров факторов ПФРП при устранении КС, а вершины F₄, F₅ – формирование и выдачу планов по устранению КС менеджменту предприятия.

В случае если не удастся повысить КСП изменением параметров факторов стратегического позиционирования, включаются в работу вершины S2, F2 оценки КСП коэффициентным методом – второй этап модели компьютеризированной оценки конкурентоспособности.

После оценки значения КСП коэффициентным методом управление процессом передается вершине S4 и далее.

Вершина X₃ ИЛМ АУ КСП обеспечивает завершение очередного цикла в данном интервале управления. Вершина X₄ организует очередной круг оценки КСП для следующего цикла управления.

В целом информационно-логическая модель компьютеризированной системы управления КСП обеспечивает адаптивность к изменяющимся условиям производства и потребительского рынка, а также обеспечивает высокий уровень эффективности производственно-экономической деятельности и реализацию конкурентных преимуществ, способствующих предприятию максимально удовлетворять запросы потребителей. ИЛМ АУ КСП определяет порядок действий системы во времени, что позволяет, в свою очередь, разработать алгоритм функционирования компьютеризированной системы управления конкурентоспособностью предприятия.

Выводы. Для реализации процедур управления КСП в информационно-логической модели предлагается использовать показатель эффективности управления конкурентоспособностью предприятия, который строится на основе показателей конкурентоспособности товара, конкурентного потенциала и стратегического позиционирования предприятия на рынке.

Разработанная информационно-логическая модель системы адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия путем анализа на каждом шаге сложившихся условий и текущих значений показателей эффективности управления конкурентоспособностью обеспечивает формирование решений, позволяющих оперативно устранять возникающие критические ситуации при работе предприятия на рынке. Двухэтапным расчетом интегральных показателей обеспечивается высокая чувствительность показателей КСП к изменению производства и конкурентной среды на потребительском рынке. С помощью адаптивной ситуационной модели можно эффективно управлять конкурентной деятельностью предприятия, а значит, его перспективами функционирования и развития на потребительском рынке.

Литература:

1. Царев В.В. Моделирование внутрифирменных экономических процессов как инструмент усиления конкурентных позиций предприятия. СПб.: Питер, 2002. 493 с.
2. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 53-68.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. 892 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. Е. Калинина. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 714 с.
5. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия. Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 44-52.
6. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции. Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4. С. 72-85.
7. Жариков В.В. Математическое моделирование эффективного производства в условиях конкуренции. Тамбов: ТГТУ, 2004. 98 с.
8. Низиенко Б.И., Затхей В.А. Селезнев С.Е. Использование функциональных сетей для означивания начальных условий в открытых экспертных системах. Збірник наукових праць ХВУ. 2000. Вип. 4(30). С. 126-131.
9. Лещенко Е.В. Моделирование адаптивной системы управления конкурентоспособностью предприятия в условиях неопределенности. Проблемы глобализации и модели устойчивого развития экономики: материалы IV Международной научно-практической конференции аспирантов, студентов и молодых ученых. – Луганск: Восточнукраїнський національний університет ім. Даля, 2014. С. 129-134.
10. Лещенко Е.В. Разработка структуры концептуальной модели компьютеризированной системы адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия. Економіка розвитку. 2012. Вип. 3(63). С. 85-90.

Лещенко О.В. Інформаційно-логічна модель комп'ютеризованої системи адаптивного управління конкурентоспроможністю підприємства

Анотація. У статті розроблено інформаційно-логічну модель комп'ютеризованої системи адаптивного управління конкурентоспроможністю підприємства. Розглянуто та систематизовано етапи розроблення структури моделі.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, ефективність управління, конкурентний потенціал, стратегічне позиціонування, адаптація.

Leshchenko O.V. Information-logical model of computerized system of adaptive management of enterprise competitiveness

Summary. An information-logical model of computerized system of adaptive management of enterprise competitiveness has been developed. There are examined and classified stages of development of the model's structure.

Keywords: enterprise competitiveness, management efficiency, competitive potential, strategic positioning, adaptation.

*Скрильник І.І.,
старший викладач кафедри економічної теорії
та економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

*Олешко А.О.,
студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

*Зуенко В.О.,
студент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ ПАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ЗАВОД МЕДИЧНОГО СКЛА» НА ОСНОВІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

Анотація. Статтю присвячено прогнозуванню валового прибутку ПАТ «Полтавський завод медичного скла». На основі виробничої функції Кобба-Дугласа побудовано прогноз даного економічного показника на перші три квартали 2017 р. Проведено дослідження отриманої виробничої функції, верифікацію прогнозу та визначено його якість.

Ключові слова: функція Кобба-Дугласа, валовий прибуток, прогноз, оцінка якості моделі, верифікація прогнозу.

Постановка проблеми. Успішний розвиток сучасного підприємства вимагає новітніх підходів та методів управління виробничими процесами. Одним з ефективних інструментів для досягнення бажаних результатів та забезпечення конкурентної спроможності підприємства є використання аналітичних методів та моделей. Вони дають змогу прогнозувати економічні та фінансові показники, моделювати виробничу та інвестиційну діяльність підприємства, оптимізувати його систему управління. Наприклад, для моделювання процесів виробництва продукції на підприємстві аналітики використовують виробничі функції (ВФ). Вони відображають залежність результату виробництва від витрат ресурсів. ВФ також будуються для розв'язання певних економічних задач, що стосуються аналізу, прогнозування та планування економічних показників, зокрема прогнозування валового прибутку підприємства. Це є актуальною задачею, оскільки допомагає спеціалістам складати перспективні плани, робити прогнози на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує велика кількість наукових праць українських та зарубіжних учених, спеціалістів, присвячених побудові ВФ, дослідженню, прогнозуванню економічних та фінансових показників підприємств.

Так, основні методологічні положення моделювання факторів росту продукції підприємства на базі ВФ викладено у працях С.С. Шумської [1, с. 106-108], В.О. Яновського [2, с. 161]. Комплексний аналіз та прогнозування динаміки соціально-економічного розвитку регіонів (на основі модифі-

кованої ВФ Кобба-Дугласа) проведено у роботі Ю. Харазішвілі та В. Денисюка [3, с. 7-18]. Використання моделювання та прогнозування в управлінні виробництвом на основі ВФ проводилося у роботах Ю.В. Науменка [4, с. 266-269], Я.В. Долгих, О.В. Костовського [5, с. 124-129]. На основі моделі Кобба-Дугласа виконано прогнози зайнятості населення у праці В.А. Гневашевої [6, с. 117-122]. Дослідження процесів розвитку соціально-економічної системи України за допомогою модифікованої моделі ВФ Кобба-Дугласа проводилося у праці О.М. Теліженка, Ю.В. Тараненка [7, с. 160-171]. У праці В.Т. Гаврилюка виконано аналіз впливу інвестицій на економічне зростання країни з використанням ВФ [8, с. 73-78].

Автори статті для дослідження теж вибрали ВФ Кобба-Дугласа, тому що в ній найбільш об'єктивно відображається процес розвитку соціально-економічних систем без безпосереднього впливу суб'єктивного фактору.

Мета статті полягає у вдосконаленні планування економічних показників ПАТ «Полтавський завод медичного скла» на 2017 р., зокрема валового прибутку, на основі побудови їх прогнозів із використанням ВФ Кобба-Дугласа.

Виклад основного матеріалу дослідження. ПАТ «Полтавський завод медичного скла» – найбільший на території України виробник скляної медичної тари. Сьогодні підприємство виготовляє на рік понад 7 тис. т склотрубки; 1 млрд. 900 млн. ампул; 4 млн. пробірок. Для забезпечення лікувальних закладів Полтави та області підприємство виробляє медичний кисень, доступний за ціною і гарантованою якістю.

Постановка завдання. За статистичними даними ПАТ «Полтавський завод медичного скла» за 2014-2016 рр. (табл. 1), використовуючи ВФ Кобба-Дугласа, побудувати прогноз валового прибутку підприємства на перші три квартали 2017 р. Провести дослідження побудованої ВФ та визначити точність отриманого прогнозу.

Побудова ВФ Кобба-Дугласа для ПАТ «Полтавський завод медичного скла». ВФ – це модель, що відображає залежність показників виробничо-господарської діяльності від факторів, що визначають ці показники. Найвідомішою ВФ є функція Кобба-Дугласа, що визначає залежність між обсягом виробництва, обсягами капіталу та витратами ресурсів праці:

$$Y = a_0 \cdot K^{a_1} \cdot L^{a_2}, \quad (1)$$

де Y – валовий прибуток підприємства, K – матеріальні затрати на випуск продукції, L – витрати на оплату праці, a_0 – коефіцієнт масштабності, a_1, a_2 – коефіцієнти еластичності випуску за основними фондами та працею відповідно й які характеризують приріст обсягів виробництва за приросту капіталу та ресурсів праці на 1%.

Таблиця 1

Статистичні дані ПАТ «Полтавський завод медичного скла» за 2014-2016 рр.

Рік	Витрати на оплату праці, L, тис. грн.	Матеріальні затрати, K, тис. грн.	Валовий прибуток, Y, тис. грн.
2014	7,156	22,310	24,926
	13,566	41,119	52,494
	20,570	67,592	81,534
	28,017	93,926	106,400
2015	6,814	29,334	35,813
	14,370	61,242	74,094
	22,088	93,428	112,259
	31,368	131,070	147,188
2016	8,716	35,982	36,483
	16,595	65,881	82,746
	24,253	95,103	112,745
	32,965	132,073	141,637

Для оцінювання параметрів виробничої регресії було введено її до лінійної форми. Після логарифмування і заміни змінних $Y_1 = \ln(Y)$, $Z_1 = \ln(K)$, $Z_2 = \ln(L)$ отримано лінійну регресію:

$$Y_1 = a_{01} + a_1 \cdot Z_1 + a_2 \cdot Z_2, \quad (2)$$

де $a_{01} = \ln(a_0)$. Для розв'язування задачі складено електронну таблицю в Microsoft Excel (рис. 1).

Залежність між факторами може значною мірою впливати на якість оцінок, отриманих за методом найменших квадратів (МНК). Якщо між незалежними змінними моделі існують тісні лінійні зв'язки, це явище називається мультиколінеарністю. Моделі, в яких спостерігається мультиколінеарність, стають надзвичайно чутливими до конкретного набору даних, до її специфікації і мають значні відхилення від дійсних значень параметрів узагальненої моделі. Отже, спочатку було досліджено змінні Z_1, Z_2 регресії (2) на їх мультиколінеарність.

Для цього визначено експериментальне та табличне значення критерію χ^2 .

Для цього незалежні змінні було представлено у вигляді матриці $Z = \{Z_0, Z_{1n}, Z_{2n}\}$, при цьому Z_0 – вектор, складений з n одиниць. Вектори Z_{1n}, Z_{2n} – нормовані вектори спостережень незалежних змінних Z_1, Z_2 за формулою:

$$Z_{ikn} = \frac{Z_{ik} - \bar{Z}_k}{\delta_{sk}}, \quad (3)$$

де \bar{Z}_k – середнє арифметичне значень фактора Z_k ; δ_{sk} – середнє квадратичне відхилення k -ї пояснювальної змінної Z_k ; n – число спостережень; m – число пояснювальних змінних, ($k=1, 2, \dots, m$).

Знайдено транспоновану матрицю $[Z]^T$, кореляційну матрицю $R = [Z]^T \cdot [Z]$, визначник $\det[R]$. Значення $\chi^2_{ексн.}$ обчислено за формулою:

$$\chi^2_{ексн.} = \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln(\det[R]). \quad (4)$$

Якщо $|\chi^2_{ексн.}| > \chi^2_{табл./(\alpha=0.05; k=1/2m(m-1))}$, то можна вважати, що в масиві факторів не існує мультиколінеарності. У результаті розрахунків було отримано, що $\chi^2_{ексн.} = -29,035$, $\chi^2_{табл.} = 7,815$ ($|-29,035| > 7,815$), що говорить про відсутність мультиколінеарності факторів моделі.

Визначено кореляційний зв'язок між факторами та основним показником. Вплив фактора L на Y становить 0,99, а фактора K на Y – 0,97.

Невідомі параметри рівняння (2) a_{01}, a_1, a_2 обчислено за допомогою МНК, розв'язавши систему нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \sum Y_1 &= na_{01} + a_1 \sum K_1 + a_2 \sum L_1; \\ \sum Y_1 K_1 &= a_{01} \sum K_1 + a_1 \sum K_1^2 + a_2 \sum K_1 L_1; \\ \sum Y_1 L_1 &= a_{01} \sum L_1 + a_1 \sum K_1 L_1 + a_2 \sum L_1^2. \end{aligned} \quad (5)$$

У результаті розрахунків отримано такі значення параметрів: $a_{01} = 0,27$, $a_1 = 0,91$, $a_2 = 0,08$.

Отже, рівняння двофакторної регресії матиме такий вигляд:

$$Y_1 = 0,27 + 0,91 \cdot K_1 + 0,08 \cdot L_1 \quad (6)$$

Оскільки $a_0 = e^{a_{01}} = e^{0,27} = 1,31$, то ВФ Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 1,31 \cdot K^{0,92} \cdot L^{0,08}. \quad (7)$$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
2	K	L	Y	Z1	Z2	Y1	Y1r	Yr	(Y·Yr)^2	(Y·Ys)^2	(Y1·Y1r)^2
3	22,31	7,156	24,926	3,105	1,968	3,216	3,276	26,476	2,404	2901,25	0,00364117
4	41,119	13,566	52,494	3,716	2,608	3,961	3,889	48,852	13,268	691,44	0,00517155
5	67,592	20,57	81,534	4,213	3,024	4,401	4,378	79,695	3,383	7,53	0,00052063
6	93,926	28,017	106,4	4,543	3,333	4,667	4,705	110,490	16,729	762,35	0,00142283
7	29,334	6,814	35,813	3,379	1,919	3,578	3,523	33,885	3,716	1846,96	0,00306108
8	61,242	14,37	74,094	4,115	2,665	4,305	4,258	70,699	11,524	22,05	0,00219947
9	93,428	22,088	112,259	4,537	3,095	4,721	4,681	107,832	19,599	1120,22	0,00161886
10	131,07	31,368	147,188	4,876	3,446	4,992	5,019	151,327	17,132	4678,39	0,00076911
11	35,982	8,716	36,483	3,583	2,165	3,597	3,730	41,691	27,123	1789,82	0,01780568
12	65,881	16,595	82,746	4,188	2,809	4,416	4,337	76,487	39,175	15,66	0,0061866
13	95,103	24,253	112,745	4,555	3,189	4,725	4,705	110,445	5,292	1152,99	0,00042499
14	132,073	32,965	141,637	4,883	3,495	4,953	5,030	153,009	129,319	3949,84	0,00596422
15	37,098	10,926		3,614	2,391		3,777	43,675			
16	70,65	21,59		4,258	3,072		4,423	83,321			
17	103,45	31,31		4,639	3,444		4,803	121,815			

Рис. 1. Результати обчислення значень ВФ Кобба-Дугласа

Аналіз якості побудованої моделі Кобба-Дугласа. Авторами проведений аналіз якості побудованої моделі (7). Для цього визначено залишки $u_i = Y_i - Y_p$, $i = 1, 2, \dots, n$, де Y_i – задані спостереження, а Y_p – визначені значення за формулою (7) за заданих спостережень факторів K, L .

Якість моделі (7) обчислено за формулою:

$$q = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n u_i^2}{n}\right) \cdot 100\%; \quad q = 99,58\%. \quad (8)$$

Середньоквадратична похибка дисперсії залишків становить $\hat{S}_u = 6,0069$. Чим її значення менше, тим краще функція регресії відповідає дослідним даним.

Розраховано коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9848$. Отримана величина свідчить про те, що 98,48% вихідних даних описується рівнянням регресії.

Вибірковий коефіцієнт множинної кореляції $R = \sqrt{R^2} = 0,99235$. Коефіцієнт кореляції наближається до 1, тому існує тісний лінійний зв'язок усіх незалежних факторів K, L із залежною змінною Y .

Перевірено статистичну значущість отриманих результатів. Для цього обчислимо F -статистику за формулою:

$$F_{експ} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}; \quad F_{експ} = 290,734. \quad (9)$$

Знайдено табличне значення F -статистики, $F_{табл./\alpha=0,05,m,n-m-1} = 4,2565$. Оскільки $F_{експ} > F_{табл.}$, то коефіцієнти регресії є значущими.

Також обчислено t -статистику:

$$t_{експ.} = \frac{R\sqrt{n - m - 1}}{\sqrt{1 - R^2}}; \quad t = 22,7345. \quad (10)$$

Відповідне табличне значення $t_{табл./(\alpha/2,n-m-1)}$, $t_{табл.} = 2,3$.

Оскільки $|t_{експ.}| > t_{табл.}$, можна зробити висновок про достовірність коефіцієнта кореляції, який характеризує тісноту зв'язку між залежною та незалежними змінними моделі.

За проведеним аналізом можна зробити висновок, що якість побудованої ВФ Кобба-Дугласа (7) є належною і її можна застосовувати для прогнозування валового прибутку підприємства.

Дослідження властивостей побудованої моделі Кобба-Дугласа. Авторами виконано перевірку властивостей функції (7) у програмі Wolfram Mathematica 8.0, яка показала, що побудована ВФ належить до класу неокласичних функцій. Це означає, що вона є гладкою і задовольняє умови:

1. $F(0;L) = F(K;0) = F(0;0) = 0$ – за відсутності хоча б одного з ресурсів виробництво неможливе.

$$\text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, K \rightarrow 0]; \quad \text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, L \rightarrow 0];$$

$$\text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, \{K \rightarrow 0, L \rightarrow 0\}].$$

Результат: 0.; 0.; {0.,0.}.

2. $\frac{\partial F}{\partial K} > 0$, $\frac{\partial F}{\partial L} > 0$ – з підвищенням обсягів ресурсів зростає й випуск.

$$D[1.31K^{0.92}L^{0.08}, K]; \quad D[1.31K^{0.92}L^{0.08}, L]. \quad \text{Результат:}$$

$$\frac{1.2052L^{0.08}}{K^{0.08}}; \quad \frac{0.1048K^{0.92}}{L^{0.92}}.$$

3. $\frac{\partial^2 F}{\partial K^2} < 0$, $\frac{\partial^2 F}{\partial L^2} < 0$ – зі збільшенням ресурсів швидкість зростання випуску знижується.

$$4. \quad D\left[\frac{1.2052L^{0.08}}{K^{0.08}}, K\right]; \quad D\left[\frac{0.1048K^{0.92}}{L^{0.92}}, L\right]. \quad \text{Результат:}$$

$$-\frac{0.0964L^{0.08}}{K^{0.08}}; \quad -\frac{0.0964K^{0.08}}{L^{0.08}}.$$

5. $F(+\infty;L) = F(K;+\infty) = F(+\infty;+\infty) = \infty$ – за необмеженого підвищення обсягів хоча б одного з ресурсів випуск також необмежено зростає.

$$\text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, L \rightarrow \infty]; \quad \text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, K \rightarrow \infty];$$

$$\text{Limit}[1.31K^{0.92}L^{0.08}, \{K \rightarrow \infty, L \rightarrow \infty\}]$$

Результат: $L^{0.08\infty}$; $K^{0.08\infty}$; $\{L^{0.08\infty}, K^{0.08\infty}\}$.

Лінії рівня ВФ, або ізоквантою на площині K, L називають множину тих точок площини, для яких $F(K, L) = Y_0 = const$. Побудовано ізокванти для таких значень валового прибутку: $Y_0 = 24,93$; $Y_0 = 35,81$; $Y_0 = 82,75$ (рис. 2 а).

Ізокліналями ВФ називають лінії найшвидшого зростання ВФ. Ізокліналі ортогональні лініям нульового зростання, тобто ізоквантам. Для мультиплікативної ВФ:

$$K = \sqrt{\frac{a_1}{a_2} L^2 + C}, \quad C = const; \quad C = K_0^2 - \frac{a_1}{a_2} L_0^2, \quad (11)$$

де K_0, L_0 – координати точки, через яку проходить ізокліналь. Якщо припустити, що $C = 0$, то отримуємо пряму

$$K = L \cdot \sqrt{\frac{a_1}{a_2}}. \quad \text{Для побудови сімейства ізокліналей було взято}$$

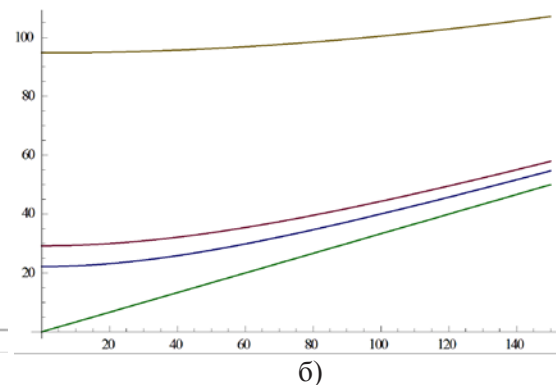
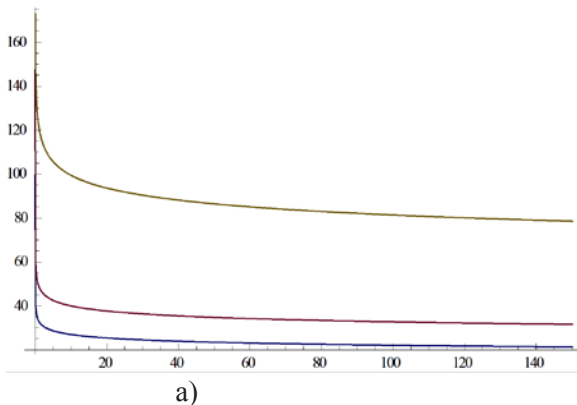


Рис. 2. Сімейство ізоквант та ізокліналей ВФ $Y = 1,31 \cdot K^{0,92} \cdot L^{0,08}$

такі точки (K_0, L_0) : (22,31; 7,16), (29,33;6,81), (95,1; 24,25) (рис. 2 б).

Для того щоб оцінити внесок кожного фактора у кінцевий продукт, визначено граничну фондодіддачу та граничну продуктивність праці. Гранична продуктивність ресурсу вказує на скільки одиниць збільшиться обсяг валового прибутку, якщо обсяг витрат і-го ресурсу зросте на одиницю за незмінних обсягів інших задіяних у виробництві ресурсів.

$$MP_L = \partial Y / \partial L; D[1.31K^{0.92}L^{0.08}, L] = 0.1048K^{0.92} / L^{0.92}.$$

$$MP_K = \partial Y / \partial K; D[1.31K^{0.92}L^{0.08}, K] = 1.2052L^{0.08} / K^{0.08}.$$

Розраховано за період спостереження з 2014 по 2016 р. середні значення коефіцієнтів MP_K та MP_L , значення яких дорівнюють 1,34 та 0,36 відповідно. Це означає, що в середньому на 1 тис. грн. приросту вартості основних засобів доводиться 1,34 тис. грн. приросту обсягів валового прибутку та на 1 тис. грн. приросту заробітної плати припадає 0,36 тис. грн. приросту обсягів валового прибутку.

Граничною нормою заміщення праці S_K називається відношення модулів диференціалів основних виробничих фондів і праці.

$$S_K = \frac{|dK|}{|dL|} = -\frac{dK}{dL} = \frac{\partial F}{\partial L} / \frac{\partial F}{\partial K}; S_K = \frac{1.2052L^{0.08}}{K^{0.08}} / \frac{0.1048K^{0.92}}{L^{0.92}}.$$

Так, наприклад, у точці (22.31;7.16) $S_K = 11.5 \cdot 7.16 / 22.31 = 3.6907$.

Гранична норма заміщення фондів працею визначається як

$$S_L = -\frac{dL}{dK} = \frac{\partial F}{\partial K} / \frac{\partial F}{\partial L}; S_L = \frac{0.1048K^{0.92}}{L^{0.92}} / \frac{1.2052L^{0.08}}{K^{0.08}}.$$

У точці (22.31;7.16) $S_L = 0.087 \cdot 22.31 / 7.16 = 0.271$. Виконується співвідношення $S_K \cdot S_L = 1$. $3.6907 \cdot 0.271 = 1$.

Під час прогнозування важливо не просто вказати вид апроксимуючої функції, а й визначити, наскільки чутлива величина Y до зміни факторів K та L . Параметри a_1, a_2 являють собою еластичності валового прибутку за капіталом (a_1) та за працею (a_2). Збільшення витрат капіталу на 1% призведе до збільшення валового продукту на a_1 %, а збільшення витрат праці на 1% – до збільшення валового продукту на a_2 % [5, с. 127].

Еластичність обсягів валового прибутку по основних засобах $E_{Y,K} = a_1 = 0,92$ означає, що якщо витрати капіталу збільшити на 1%, то обсяг валового прибутку збільшиться на 0,92%. Еластичність обсягів валового прибутку по витратах робочої сили $E_{Y,L} = a_2 = 0,08$ означає, що якщо витрати робочої сили збільшити на 1%, обсяг валового прибутку збільшиться на 0,08%. Оскільки еластичність випуску по основних засобах більша еластичності випуску по витратах праці, то виробництво має працезберігаюче (інтенсивне) зростання, тобто зростання завдяки підвищенню ефективності використання ресурсів. Оскільки значення еластичності $E_{Y,L} = a_2 = 0,08$ менше одиниці, то валовий прибуток відносно не еластичний за працею.

Розраховано віддачу від масштабу витрачених ресурсів ПАТ «Полтавський завод медичного скла» $a_1 + a_2 = 0,92 + 0,08 = 1$. Відомо, що якщо $a_1 + a_2 = 1$, то функція (7) має постійний ефект від масштабу виробництва (Y збільшується у тій же пропорції, що і K та L).

Визначення прогнозу та його верифікація. За отриманою моделлю (7) побудовано точковий прогноз валового прибутку

підприємства на перші три квартали 2017 р. (рис. 1). Точність прогнозу становить 99,58%.

Щоб обчислити масштаб та ефективність ВФ у першому кварталі 2017 р., було розраховано відносні показники $\frac{Y}{Y_0} = \left(\frac{K}{K_0}\right)^{a_1} \left(\frac{L}{L_0}\right)^{a_2}$, де Y_0, K_0, L_0 – значення обсягів випуску та витрат фондів і праці в базовому 2014 р.

Функцію (7) можна записати так: $\tilde{Y} = \tilde{K}^{a_1} \tilde{L}^{a_2}$, де $\tilde{Y} = Y / Y_0$, $\tilde{K} = K / K_0$, $\tilde{L} = L / L_0$. Маємо такі розрахунки: $\tilde{Y} = 38,263 / 24,926 = 1,53$; $\tilde{K} = 37,098 / 22,310 = 1,66$; $\tilde{L} = 10,926 / 7,156 = 1,52$.

Зважене середньгеометричне часткових показників ефективності обчислюємо за формулою:

$$E = (\tilde{Y} / \tilde{K})^a (\tilde{Y} / \tilde{L})^{1-a}, \quad (12)$$

де роль валових коефіцієнтів відіграють відносні еластичності:

$$a = \frac{a_1}{a_1 + a_2}; 1 - a = \frac{a_2}{a_1 + a_2}. \quad (13)$$

Маємо такі розрахунки: $a = 0,92$; $1 - a = 0,02$; $E = (1,53 / 1,66) \cdot (1,53 / 1,52) = 0,928207$.

З умови (12) слідує, що за допомогою коефіцієнта економічної ефективності ВФ можна подати у формі, яка має вигляд:

$$\tilde{Y} = E \cdot \tilde{K}^a \cdot \tilde{L}^{1-a}. \quad (14)$$

Оскільки масштаб виробництва M обчислюється в обсягах виробничих ресурсів, то, враховуючи аналітичні міркування щодо ефективності, визначено зважене середньгеометричне використаних ресурсів як масштаб виробництва:

$$M = \tilde{K}^a \cdot \tilde{L}^{1-a}. \quad (15)$$

Маємо такі розрахунки: $M = (1,66)^{0.92} \cdot (1,58)^{0.08} = 1,64834$.

З умов (14) і (15) отримуємо, що валовий прибуток є добутом економічної ефективності та масштабу виробництва

$$\tilde{Y} = E \cdot M. \quad (16)$$

Авторами перевірено цю властивість:

$$\tilde{Y} = 0,928207 \cdot 1,64834 = 1,53.$$

Таблиця 2

Відносна похибка прогнозу валового прибутку підприємства порівняно з фактичними даними з а перші три квартали 2017 р.

Фактичний обсяг валового прибутку на 2017 р., тис. грн.	Прогноз валового прибутку підприємства на 2017, тис. грн.	відхилення прогнозу, тис. грн.	відносна похибка, %	Верхня межа точкового прогнозу на 2017 р., тис. грн.	Нижня межа точкового прогнозу на 2017 р., тис. грн.	Належність фактичних значень до інтервалу довіри
38,263	43,675	5,415	0,1415	53,1321	35,9016	+
78,665	83,321	4,651	0,0591	101,3625	68,4911	+
114,755	121,815	7,055	0,0615	148,1918	100,1338	+

Проведено верифікацію побудованої моделі. У таблиці представлено відносну похибку прогнозу валового прибутку

підприємства порівняно з фактичними даними за перші три квартали 2017 р. та розраховано інтервали довіри для прогнозних значень (табл. 2).

Отже, побудована модель ВФ Кобба-Дугласа є достатньо точною і дає можливість аналізувати та вдосконалювати виробничу діяльність підприємства.

Висновки. Виходячи з аналізу та проведених досліджень, отримано такі результати моделювання та теоретичні і практичні висновки:

- за статистичними даними підприємства досліджено залежність між факторами «Витрати на оплату праці» та «Матеріальні затрати», результати розрахунків довели відсутність мультиколінеарності факторів моделі;

- визначено кореляційний зв'язок між факторами та основним показником (валовим прибутком підприємства), він є досить сильним, значення його наближається до 1;

- виконано оцінку параметрів ВФ Кобба-Дугласа, побудовано ВФ виду $Y = 1,31 \cdot K^{0,92} \cdot L^{0,08}$;

- проведено аналіз якості побудованої функції, яка становить 99,58%;

- отримане значення коефіцієнта детермінації свідчить про те, що 98,48% вихідних даних описується рівнянням регресії, оскільки $F_{3;AP} > F_{B01;}$, то параметри ВФ є значущими;

- коефіцієнт кореляції наближається до 1, а оскільки $|t_{3;AP}| > t_{B01;}$, то можна зробити висновок про його достовірність;

- досліджено властивості побудованої ВФ Кобба-Дугласа. Вона є неокласичною. Побудовано графіки ізоквант та ізокліналей;

- розраховано граничні продуктивності ресурсів. Встановлено, що в середньому на 1 тис. грн. приросту вартості основних засобів доводиться 1,34 тис. грн. приросту обсягів валового прибутку та на 1 тис. грн. приросту заробітної плати припадає 0,36 тис. грн. приросту обсягів валового прибутку;

- доведено, що виробництво має інтенсивне зростання, тобто зростання завдяки підвищенню ефективності використання ресурсів;

- побудовано точковий прогноз валового прибутку на перші три квартали 2017 р. та розраховано інтервали довіри для прогнозних значень. Усі фактичні дані за перші три квартали 2017 р. потрапляють в інтервал довіри, що підтверджує точність моделі;

- отримані результати моделювання можна використовувати для аналізу та вдосконалення планування валового прибутку підприємства, його виробничої діяльності.

Література:

1. Шумська С.С. Інструмент виробничої функції. Економіко-математичні методи і моделі. 2007. С. 104-123. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_07_4_104_uk.pdf.

2. Янковський В.О. Методологічні проблеми моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 11. С. 194-198.
3. Харазішвілі Ю., Денисюк В. Комплексний аналіз та прогнозування динаміки соціально-економічного розвитку регіонів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2010. № 4. С. 7-18.
4. Науменко Ю.В. Використання моделювання та прогнозування в управлінні виробництвом. Труды Одесского политехнического университета. 2007. Вып. 1(27). С. 266-269.
5. Долгих Я.В., Костовський О.В. Вдосконалення планування виробництва продукції за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа. Вісник Сумського аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. № 8(61). С. 124-129.
6. Гневашева В.А. Прогнозирование занятости с помощью функции Кобба-Дугласа. Знание. Понимание. Умение. 2005. № 1. С. 117-122.
7. Теліженко О.М., Тараненко Ю.В. Дослідження процесів розвитку соціально-економічної системи України за допомогою модифікованої моделі виробничої функції Кобба-Дугласа. Механізми регулювання економіки. 2005. № 3. С. 160-171.
8. Гаврилюк В.Т. Аналіз впливу інвестицій на економічне зростання країни з використанням виробничих функцій. Вісник Запорізького національного університету. 2012. № 4(16). С. 73-78.

Скрыльник И.И., Олешко А.А., Зуенко В.А. Прогнозирование валовой прибыли ПАО «Полтавский завод медицинского стекла»

Анотация. Стаття посвящена прогнозуванню валової прибутку ПАО «Полтавський завод медичинського скла». На основі виробничої функції Кобба-Дугласа побудовано прогноз даного економічного показателя на перші три квартали 2017 г. Проведено дослідження отриманої виробничої функції, верифікація прогнозу і визначення його якості.

Ключевые слова: функция Кобба-Дугласа, валовая прибыль, прогноз, оценка качества модели, верификация модели.

Skrylnik I.I., Oleshko A.A., Zuenko V.A. Forecasting the gross profit of PJSC «Poltava Medical Glass Plant» on the basis of the production function

Summary. The article is devoted to forecasting the gross profit of PJSC Poltava Medical Glass Plant. Based on the Cobb-Douglas production function, the forecast of this economic indicator for the first three quarters of 2017 is constructed. The research of the received production function is conducted, the verification of the forecast is performed and its quality is determined.

Keywords: Cobb-Douglas function, gross profit, forecast, model quality assessment, model verification.

Щербініна С.А.,
старший викладач кафедри економічної теорії та економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка
Климко О.Г.,
старший викладач кафедри економічної теорії та економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка
Сердюк К.І.,
студентка,
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ У ТЕПЛОВИХ МЕРЕЖАХ

Анотація. У статті розроблено економіко-математичні моделі залежності обсягу теплової енергії, поданої в мережу, та обсягу реалізованої теплової енергії від факторів впливу на прикладі ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго». Побудовано оптимізаційну модель мінімізації втрат енергоресурсів у теплових мережах.

Ключові слова: втрати енергоресурсів у теплових мережах, коефіцієнт кореляції, економіко-математична модель, оптимізаційна модель.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні споживання теплової енергії у житловому фонді міст майже вдвічі вище, ніж у Європі, що зумовлено значною зношеністю теплових мереж. Проблемою також є збільшення обсягів енергоресурсів у системах тепlopостачання різних галузей, ціни на які постійно зростають. При цьому Україна задовольняє свої потреби в енергоспоживанні лише на 53% та імпортує 75% необхідного обсягу природного газу, 85% сирової нафти та нафтопродуктів [1]. Така структура паливно-енергетичних ресурсів не є економічно ефективною. Це породжує залежність України від країн – експортерів нафти та газу та є загрозою для її енергетичної та національної безпеки. Тому проблема економічної оцінки рівня споживання теплової енергії з використанням економіко-математичного моделювання є актуальною, оскільки результати будуть спрямовані на мінімізацію втрат енергоресурсів у теплових мережах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем ефективного та раціонального використання енергоресурсів

у теплових мережах присвячено багато праць вітчизняних учених. Питання моделювання систем енергопостачання для економії енергоресурсів та поліпшення якості і надійності тепlopостачання розглядали Є.Б. Артамонов [2], А.Н. Ганжа, Н.А. Марченко, В.Н. Подкопай [3; 4]. Можливості підвищення ефективності рішень щодо управління теплозабезпеченням об'єктів соціально-бюджетної сфери шляхом розроблення моделей, інформаційної технології та системи підтримки прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності досліджувала Ю.В. Парфененко [5]. Принцип вибору енергозберігаючих заходів за економічним критерієм з урахуванням особливостей їх інвестування, а також визначення економічної ефективності цих заходів вивчав В.В. Джеджула [6]. Методику розроблення системи показників оцінки енергетичної ефективності енергозберігаючих заходів на місцевому рівні запропонував О.Ю. Трач [7]. Проблеми енергоефективності у житлово-комунальному господарстві України досліджував В.П. Волков [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте відкритим залишається питання оптимізації втрат енергоресурсів у теплових мережах, у тому числі із застосуванням економіко-математичних методів. Цю роботу присвячено розробленню оптимізаційної моделі мінімізації втрат енергоресурсів у теплових мережах на основі економіко-математичних моделей залежності обсягу теплової енергії, поданої в мережу, та обсягу реалізованої теплової енергії від факторів впливу.

Мета статті полягає у формуванні економіко-математичної моделі мінімізації втрат енергоресурсів у теплових мережах

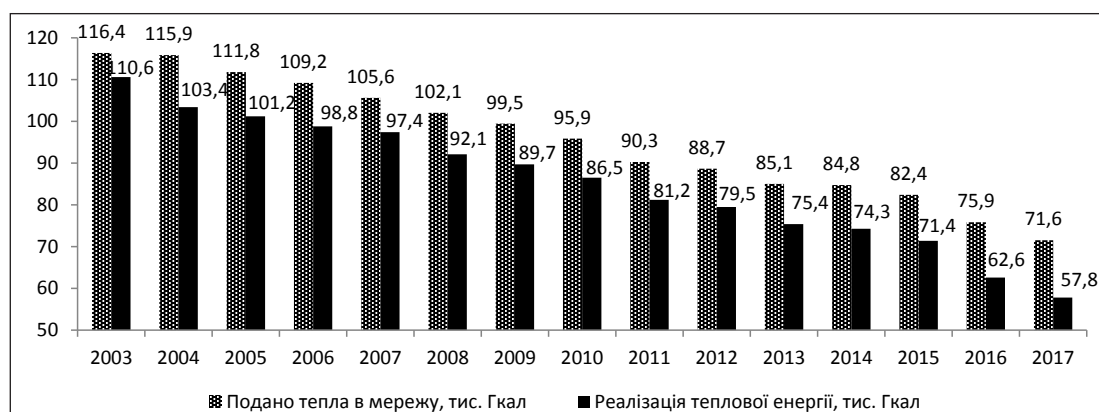


Рис. 1. Динаміка поданої та реалізованої енергії в тепломережах ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго» за 2003-2017 рр.

для наукового розроблення теоретичних засад ефективного використання енергоресурсів у теплових мережах та подальшого й вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Низька енергоефективність функціонування підприємств теплопостачання пояснюється більшою мірою технічними факторами: станом генеруючого обладнання та характеристиками експлуатаційних режимів, великими втратами енергії під час її передачі та розподілу тепловими мережами (нормативні втрати на транспортування теплової енергії в мережах не мають перевищувати 13%, хоча фактичні можуть сягати 30% і вище). До економічних проблем підприємств теплопостачання відносять також недостатні якість та повноту обліку, вплив децентралізації систем теплопостачання на економічні показники централізованих систем, аварійність теплових мереж та витратний механізм ціноутворення, який не стимулює до економії енергоресурсів у процесах генерації та транспортування теплової енергії і не забезпечує розширене відтворення основних фондів підприємств теплопостачання (теплогенеруючого обладнання та теплових мереж) [9].

Прикладну частину дослідження виконано на статистичних матеріалах ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго» за період 2003-2017 рр. (рис. 1).

Втрати в теплових мережах за досліджуваній період збільшилися від 5% до 20%, незважаючи на загальну тенденцію до зменшення теплопостачання. Отже, питання мінімізації втрат енергоресурсів у теплових мережах є актуальним для ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго».

За результативні признаки вибрано Y_1 – обсяг теплової енергії, поданої в мережу, тис. Гкал, та Y_2 – обсяг реалізованої теплової енергії, тис. Гкал. За допомогою коефіцієнта кореляції визначено фактори, що мають тісний зв'язок із результативними ознаками (табл. 1).

Для побудови та реалізації економічних моделей використано пакет прикладної програми STATISTICA 8.0, це універсальна інтегрована система, призначена для статистичного аналізу та обробки даних [10].

Визначено залежність Y_1 (обсяг теплової енергії, поданої в мережу, тис. Гкал) від факторів впливу, формула (1).

$$Y_1 = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 \quad (1)$$

Розв'язком (1) є таке рівняння множинної лінійної регресії:

$$Y_1 = 10,95 + 0,007X_1 - 0,407X_2 - 0,00005X_3 \quad (2)$$

Результати оцінювання параметрів рівняння (2) наведено на рис. 2.

Одним з основних показників щільності кореляційного зв'язку показника Y з факторами $X_i (i=1,m)$, а також показника ступеня близькості математичної форми зв'язку до вибірових даних є коефіцієнт множинної кореляції. Коефіцієнт кореляції змінюється у межах від -1 до 1 , причому: якщо $R > 0$, то між випадковими величинами X і Y існує пряма залежність, якщо $R < 0$, то між цими випадковими величинами існує обернена залежність. Для розробленої моделі *Multiple R* (коефіцієнт множинної кореляції) = $0,987$, що свідчить про тісний зв'язок

Regression Summary for Dependent Variable: Y_1 (Spreadsheet1)						
R= ,98697270 R ² = ,97411511 Adjusted R ² = ,96705559						
F(3,11)=137,99 p<,00000 Std.Error of estimate: 2,6102						
N=15	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(11)	p-level
Intercept			10,93892	10,62296	1,02974	0,325241
X_1	0,869563	0,056848	0,00682	0,00045	15,29638	0,000000
X_2	0,011588	0,054959	0,39327	1,86518	0,21085	0,836859
X_3	-0,204558	0,056917	-0,00005	0,00001	-3,59394	0,004214

Рис. 2. Підсумкова статистика для рівняння (2)

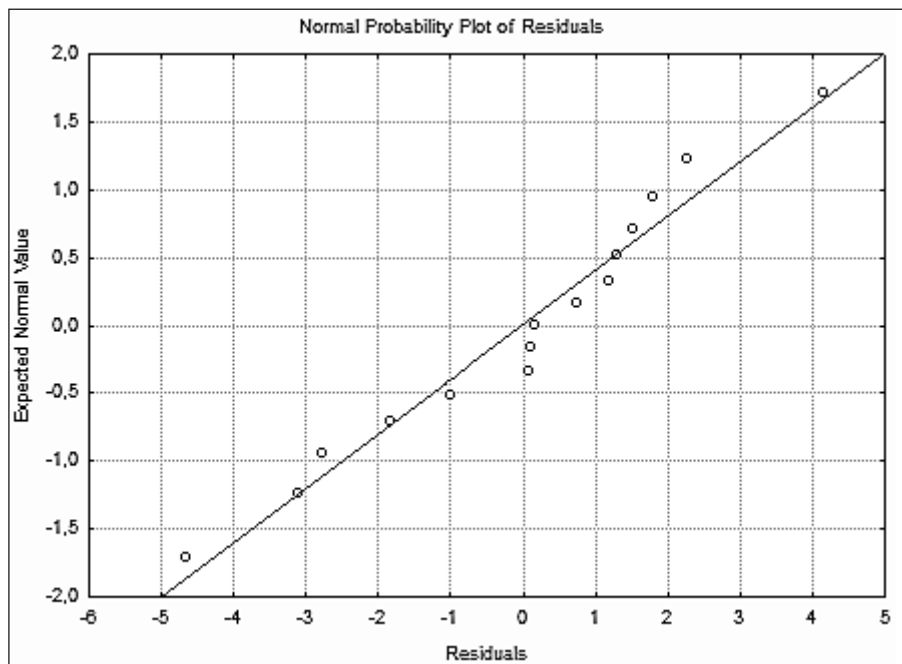


Рис. 3. Залежність залишків, передбачених за допомогою моделі (2)

Фактори впливу на результативні ознаки

Таблиця 1

Фактор	Характеристика	Одиниці виміру	R
X_1	спожитий газ, цей показник показує значення необхідної кількості палива для вироблення та подачі тепла в мережу	м ³	0,96
X_2	власні потреби підприємства	тис. Гкал	0,44
X_3	розмір опалювальної площі	м ²	-0,61
X_4	навантаження на опалення	ккал/год	-0,99
X_5	втрати в мережах	%	-0,88

Predicting Values for (Spreadsheet1) variable: Y ₁			
Variable	B-Weight	Value	B-Weight * Value
X ₁	0,006823	12170,0	83,0406
X ₂	0,393275	1,6	0,6292
X ₃	-0,000050	402000,0	-20,2292
Intercept			10,9389
Predicted			74,3796
-95,0%CL			71,3009
+95,0%CL			77,4583

Рис. 4. Результати прогнозу за рівнянням (2)

Regression Summary for Dependent Variable: Y ₂ (Spreadsheet1)						
R= ,99645435 R ² = ,99292128 Adjusted R ² = ,99174149 F(2,12)=841,61 p<,00000 Std.Error of estimate: 1,4057						
N=15	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(12)	p-level
Intercept			207,6213	4,303710	48,2424	0,000000
X ₄	-0,790304	0,041051	-4,2970	0,223201	-19,2517	0,000000
X ₅	-0,242797	0,041051	-1,0665	0,180313	-5,9145	0,000071

Рис. 5. Підсумкова статистика для рівняння (4)

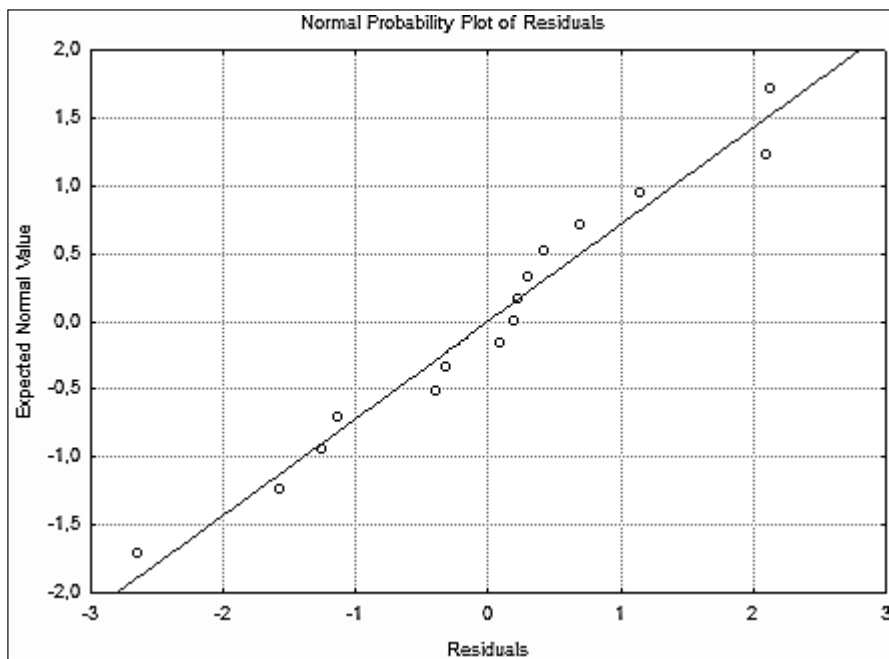


Рис. 6. Залежність залишків, передбачених за допомогою моделі (4)

Predicting Values for (Spreadsheet1) variable: Y ₂			
Variable	B-Weight	Value	B-Weight * Value
X ₄	-4,29700	30,00000	-128,910
X ₅	-1,06646	19,00000	-20,263
Intercept			207,621
Predicted			58,448
-95,0%CL			56,402
+95,0%CL			60,495

Рис. 7. Результати прогнозу за рівнянням (4)

Y₁ з факторами X₁ X₂ X₃, а також близькість вибраної математичної моделі до вибірових даних.

Відношення суми квадратів центрованих теоретичних значень показника до суми квадратів центрованих вибірових значень показника називається вибіровим коефіцієнтом множинної детермінації. Чим ближче вибірові (експериментальні) значення наближаються до лінії регресії, тим ближче коефіцієнт вибірової множинної детермінації наближається до 1. У нашому випадку $R\text{-square} = R^2$ (коефіцієнт детермінації) = 0,974 та $Adjusted\ R^2$ (скоректований коефіцієнт детермінації) = 0,967, що свідчить про якість опису наявної залежності.

Суттєвість впливу факторів на показник можна визначити з використанням F-статистики. За критерієм Фішера $F(3,11) = 137,99$, що значно перевищує критичне табличне значення і свідчить про значимість зв'язку. За t-тестом Стьюдента отримані оцінки коефіцієнтів є статистично значимими. Міра розсіювання значень, що спостерігаються відносно регресійної прямої, тобто стандартна похибка оцінки, дорівнює 2,61. Цю величину надалі можна використовувати для побудови границь прогнозу поданого тепла в мережу в Миргородському районі. На таку величину збільшується прогнозне значення за оптимістичного прогнозу й, відповідно, зменшується за песимістичного прогнозу.

Однією з умов коректного застосування регресійного аналізу є відповідність закону розподілу залишків нормальному закону. Припущення про нормальність залишків може бути перевірене за допомогою *Normal probability plot* – нормальних імовірнісних графіків. Стандартний нормальний імовірнісний графік будується так. Спочатку відбувається впорядкування відхилень від відповідних середніх (залишків). По цих рангах обчислюються стандартизовані значення нормального розподілу і відкладаються на осі Y. Якщо спостережувані значення (відкладені по осі X) нормально розподілені, то значення потраплять на пряму лінію. Якщо розподіл відмінний від нормального, то на графіку спостерігатиметься сильне відхилення від прямої. На рис. 3 представлено залежність передбачених за допомогою моделі (2) залишків і фактичних залишків. Подивившись на

графік, можна зазначити, що залишки мають приблизно рівну варіацію по всьому ряду і немає очевидного тренду або зрушення в них.

Отже, отримана математична модель адекватна експериментальним даним та демонструє залежність обсягу поданої теплової енергії в мережу від обсягу спожитого газу, власних потреб підприємства, величини опалювальної площі.

Рівняння регресії можна використовувати для прогнозу значень результативної ознаки. Припущено, що X₁ = 12 170 м³, X₂ = 1,6 тис. Гкал, X₃ = 402 000 м², тоді Y₁ = 74,38 тис. Гкал. Результати прогнозу наведено на рис. 4.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1												
2	Y_1	Подано в мережу, тис.Гкал					Y_2	Реалізація теплової енергії, тис. Гкал				
3	X_1	Спожитий газ, м3					X_4	Навантаженість на опалювання, ккал/год				
4	X_2	Власні потреби підприємства, тис.Гкал					X_5	Норма втрат в тепломережах, %				
5	X_3	Опалювальна площа, м2										
6												
7	Y_1	10,93892+0,00682X1-0,39327X2-0,00005X3					Y_2	207,6213-4,2970X4-1,07X5				
8		74,31						65,76				
9	Y_3	Загальні втрати теплоенергії в мережі, тис.Гкал										
10		Обмеження										
11	X_1	12 357,26		12 357,26		X_1^*						
12	X_2	1,63		1,63		X_2^*						
13	X_3	405 310,02		8,55		Y_3^*						
14	X_4	30,15										
15	X_5	11,50										
16	Y_3	8,55										

Рис. 8. Результати оптимізації

У таблиці вказано передбачений (*predicted*) обсяг поданої теплової енергії в мережу – 74,38 тис. Гкал з 95-відсотковим довірчим інтервалом (71,3; 77,46).

Наступним кроком визначено залежність Y_2 (обсяг реалізованої теплової енергії, тис. Гкал) від факторів впливу, формула (3):

$$Y_2 = b_0 + b_1 X_4 + b_2 X_5 \quad (3)$$

Розв'язком (3) є таке рівняння множинної лінійної регресії:

$$Y_2 = 207,6 - 4,3 X_4 - 1,07 X_5 \quad (4)$$

Результати оцінювання параметрів рівняння (4) наведено на рис. 2

Оскільки коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,996$ близький до одиниці, то між обсягом реалізованої теплової енергії і факторними ознаками існує щільний множинний зв'язок. Одержана множинна лінійна регресія є значимою за критерієм Фішера $F(2,12) = 848,61$. Аналіз коефіцієнтів Стюдента дає змогу зробити висновок, що отримані оцінки коефіцієнтів є статистично значимими. Стандартна похибка оцінки дорівнює 1,4.

На рис. 6 представлена залежність передбачених за допомогою моделі (4) залишків і фактичних залишків.

Знайдено прогнозне значення результативної ознаки. Припущено, що $X_4 = 30$ ккал/год, $X_5 = 19\%$, тоді $Y_2 = 58,45$ тис. Гкал. Результати прогнозу наведено на рис. 7.

У таблиці вказано передбачений (*predicted*) обсяг реалізації теплової енергії – 58,45 тис. Гкал з 95-відсотковим довірчим інтервалом (56,4; 60,5).

Для отримання мінімальних утрат у теплових мережах необхідно передусім дотримуватися відповідних норм. Норми споживання – кількісні показники споживання житлово-комунальних послуг, затверджені, згідно із законодавством, відповідними органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

За результатами проведеного дослідження побудовано оптимізаційну модель мінімізації втрат енергоресурсів у теплових мережах:

$$Y_3 = Y_1 - Y_2 = (a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3) - (b_0 + b_1 X_4 + b_2 X_5) \rightarrow \min \quad (5)$$

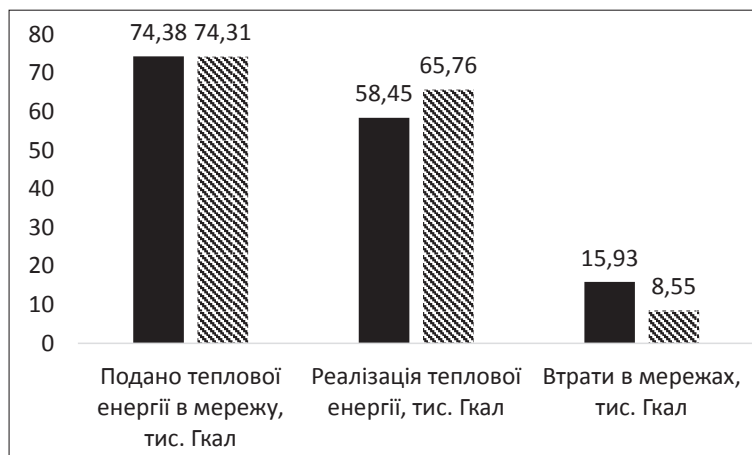


Рис. 9. Результати прогнозування та оптимізації

за таких обмежень:

1) $X_1 = X_1^*$, де $X_1^* = Y_1 * 166,3$ (кількість тепла, поданого в мережу, збільшено з урахуванням питомої норми витрат палива на 1 Гкал);

2) $X_2 \leq X_2^*$, де $X_2^* = Y_1 * 0,022$ (кількість тепла, поданого в мережу, на власні потреби не може бути більшою 2,2% за визначеними нормами потреб);

3) $Y_3 = Y_3^*$, де $Y_3^* = Y_1 * X_5$ (загальні втрати в мережах Y_3 повинні відповідати нормам утрат у теплових мережах);

4) $X_4 = 11,5$ (середньорічні норми витрат у теплових мережах повинні відповідати значенню 11,5%);

5) $319 483,65 \leq X_3 \leq 498 587,54$ (величина опалювальної площі знаходиться у межах мінімального та максимального значень);

6) $X_4 \leq 30,5$ (навантаження на опалення повинно бути меншим максимального значення навантаження за попередній рік).

Для вирішення поставленої задачі застосовано табличний процесор Microsoft Excel. При цьому інструментом для вирішення задачі вибрано надбудову «Пошук рішення» (рис. 8).

За отриманими результатами якщо підприємство використовує паливо в кількості 12 357,26 м³, на власні потреби відведено 1,63 тис. Гкал. Опалювальна площа – 405 310,02 м², за навантаженості на опалення 30,15 ккал/год та норми втрат

у мережах 11,50% ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго» отримає мінімальні втрати – 8,55 тис. Гкал.

$$Y_3 = Y_1 - Y_2 = (10,93892 + 0,00682 \cdot 12357,26 - 0,39327 \cdot 1,63 - 0,00005 \cdot 405310,02) - (207,6213 - 4,2970 \cdot 30,15 - 1,0665 \cdot 11,50) = 8,55 \text{ тис. Гкал.}$$

Прогнозне значення втрат теплової енергії в мережах, визначено як різницю між прогнозами кількості поданого та реалізованого тепла. За прогнозними значеннями втрати в мережах становлять 21%, що не відповідає середньорічним нормам утрат тепла в мережах.

На рис. 9 представлено гістограму втрат у теплових мережах, обсяг поданої теплової енергії та її реалізація за прогнозним значенням та за розрахованою оптимізаційною моделлю.

Для досягнення мінімального рівня втрат у теплових мережах, відповідно до встановлених норм, підприємству необхідно залучати інвестиційні програми з енергозбереження.

Основні заходи щодо енергозбереження в системах теплопостачання: поступова заміна центральних теплових пунктів на індивідуальні в блок-модульному виконанні; зниження тепловтрат в інженерних мережах шляхом поступового переходу на сучасні трубопроводи, зокрема на теплові мережі з пінополіуретановою ізоляцією; оптимізація режимів роботи мереж теплопостачання через впровадження систем автоматизованого керування і регульованого приводу насосних агрегатів; реконструкція теплових пунктів із застосуванням ефективного тепломеханічного устаткування; оптимізація процесів горіння у топках котелень і впровадження оптимальних графіків регулювання з використанням засобів автоматики і контролю; перерозподіл теплових навантажень шляхом кільцювання теплових мереж [1].

Висновки. Побудована оптимізаційна модель мінімізації енергоресурсів у теплових мережах якнайкраще відображає тенденцію між моделлю «як є» і моделлю «як повинно бути». За зниження втрат енергоресурсів у теплових мережах підприємство матиме можливість виробляти менший обсяг теплової енергії для забезпечення населення теплом, що, своєю чергою, знизить витрати на виробництво та транспортування теплової енергії та забезпечить надання населенню якісних послуг. Наведену методику дослідження можна застосовувати для визначення показників енергоефективності на регіональному рівні.

Література:

1. Оптимізація систем теплопостачання із використанням економіко-математичного моделювання: монографія / За заг. ред. О.М. Гаврися. Х.: НТУ «ХП», 2015. 209 с.
2. Артамонов Є.Б. Підхід до моделювання систем теплопостачання через аналіз причин виникнення втрат теплової енергії і теплоносія в системі. Наукові записки українського науково-дослідного інституту зв'язку. 2013. № 1(25). С. 83-88.
3. Обґрунтування варіантів реконструкції системи теплопостачання житлового масиву з використанням математичного моделювання теплових втрат при транспортуванні теплоносія / А.Н. Ганжа, Н.А. Марченко, В.Н. Подкопай. Вісник Національного технічного університету «ХП». Серія «Енергетичні та теплотехнічні процеси й устаткування». 2013. № 13(987). С. 104-109.

4. Математическое моделирование и идентификация фактических тепловых потерь из-за поврежденной изоляции трубопроводов теплотрасс / В.Н. Подкопай, А.Н. Ганжа, Н.А. Марченко. Вісник Національного технічного університету «ХП». Серія «Енергетичні та теплотехнічні процеси й устаткування». 2014. № 12(1055). С. 83-89.
5. Парфененко Ю.В. Моделі та інформаційна технологія підтримки прийняття рішень при управлінні теплозабезпеченням об'єктів соціально-бюджетної сфери: дис. ... к.т.н.: спец. 05.13.06 «Інформаційні технології»; Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова. Харків, 2016. 167 с. URL: http://radapm.kname.edu.ua/images/Disser/Parfenenko_d.pdf.
6. Джеджула В.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств: дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2014. 419 с. URL: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-4-10.pdf>.
7. Трач О.Ю. Енергозбереження як запорука сталого розвитку міст. Економіка України: фінансово-економічні проблеми інноваційного розвитку: колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченко. К.: НДЕУ, 2012. 478 с.
8. Волков В.П. Проблеми енергозбереження в житловому фонді. Економічний вісник університету. 2013. Вип. 20(1). С. 83-90.
9. Братковська К.О. Щодо енергетичної моделі сталого споживання теплової енергії. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4592>.
10. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: учебник; 3-е изд. М.: Бинوم-Пресс, 2007. 512 с.

Щербинина С.А., Климко Е.Г., Сердюк К.И. Економіко-математическая модель минимизации потерь энергоресурсов в тепловых сетях

Аннотация. В статье разработаны экономико-математические модели зависимости объема тепловой энергии, поданной в сеть, и объема реализованной тепловой энергии от факторов влияния на примере ОКВПТГ «Миргородтеплоэнерго». Построена оптимизационная модель минимизации потерь энергоресурсов в тепловых сетях.

Ключевые слова: потери энергоресурсов в тепловых сетях, коэффициент корреляции, экономико-математическая модель, оптимизационная модель.

Shcherbinina S.A., Klymko O.H., Serdyuk K.I. Economic-mathematical model of minimization of energy resources losses in heat networks

Summary. In the article economical-mathematical models of the dependence of the amount of heat energy supplied to the network and the volume of heat energy sold on the factors of influence on the example of RMHPE «Mirgorodteploenergo» are developed. An optimization model for minimizing energy losses in thermal networks is constructed.

Keywords: energy resources losses in thermal networks, correlation coefficient, economic-mathematical model, optimization model.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Окландер Т.О., Шубенкіна В.О.
ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ..... 4

Касьяновський С.В.
ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 9

Ліщук Ю.А.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ В УКРАЇНІ..... 14

Лозовська Н.М., Ладуб І.А.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 19

Мардус Н.Ю.
ВІДПОВІДНІСТЬ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДНИКАМ СИСТЕМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ,
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ І ГРУПУВАННЯ ЇЇ ВЛАСТИВОСТЕЙ..... 23

Хитрова О.А., Харитоновна Ю.Ю.
СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ..... 27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Збарський В.К., Збарська А.В.
МІСЦЕ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТКУ
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 33

Окландер Т.О., Осетян О.М., Мартинюк Д.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ МАРКЕТИНГУ
НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ..... 38

Палант О.Ю., Тараруєв Ю.О., Водовозов Є.Н.
МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ..... 42

Кривобок К.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
У НЕСТАБІЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 47

Markovych N.V.
PRIVATE PEASANTS' FARMS OF LVIV REGION:
MODERN CHALLENGES AND DOMINANTS OF DEVELOPMENT..... 52

Павлов В.В.
«БІЗНЕС, НАУКА, ОСВІТА І ВЛАДА»:
КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ
НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 56

Сагун А.О.
КОРПОРАТИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
МАЙНОВИМ КОМПЛЕКСОМ МІЖНАРОДНОГО АЕРОПОРТУ БОРИСПІЛЬ..... 63

Скригун Н.П., Метейко В.О.
НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧА..... 67

Швець Ю.О., Бутенко А.А.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ
НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ..... 71

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Головченко О.М., Головченко М.Ф., Курко А.С.
**МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ЗБИТКУ
ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ ВІД ТІНЬОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСАКЦІЙ.....76**

Бережна А.Ю.
**РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ
ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ..... 82**

Петровська О.М., Лисяна О.В.
**СТРАТЕГІЯ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ..... 86**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Ігнатенко Т.С.
**КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СТАНОВИЩА
ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ..... 92**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Островська Н.С.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ..... 97

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ
ТА АУДИТ**

Височан О.С., Редько М.О.
**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ
У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: ПОНЯТТЯ, ЕКОНОМІЧНИЙ З
МІСТ, КЛАСИФІКАЦІЯ, НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.....103**

Бездюшина Ю.С.
**ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ОЦІНКИ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....111**

СТАТИСТИКА

Білоцерківський О.Б.
**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ..... 116**

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 30

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,28.
Підписано до друку 27.04.2018 р. Замов. № 0418/30. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.