

ГО «НАУКОВИЙ КЛУБ «СОФУС»
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ISSN 2410-0919 (Print)
ISSN 2410-7476 (Online)

ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

Міжнародний науковий журнал

Заснований у 2013 році

Випуск 2

Тернопіль – 2016

ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

Міжнародний науковий журнал

Заснований у 2013 році
Виходить до 4 разів на рік

Випуск 2. 2016

ISSN 2410-0919 (Print)
ISSN 2410-7476 (Online)

Співзасновники: ГО «Науковий клуб «СОФУС», Львівський торговельно-економічний університет,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Головний редактор:

Башнянин Г.І. – д.е.н., професор (Україна)

Заступник головного редактора:

Іванишин В.В. – д.е.н., професор (Україна)

Виконавчий редактор:

Семенишена Н.В. – д.ф., доцент (Україна)

Відповідальний секретар:

Сидорук Б.О. – д.ф., с.н.с. (Україна)

Випусковий редактор:

Сава А.П. – д.ф., с.н.с. (Україна)

Редакційна колегія:

Анісіч З. – д-р н., професор (Сербія)

Барроз Р.Х. – професор (Іспанія)

Білан Ю. – д.ф., (Польща)

Васильців Т.Г. – д.е.н., професор (Україна)

Гаверсхо Т. – професор (Швеція)

Герасименко Т.О. – д.ф., доцент (Україна)

Гринкевич С.С. – д.е.н., професор (Україна)

Ілмаз Б. – д-р ф., асоц. професор (Туреччина)

Кірсєва О.Ф. – д.е.н., професор (Білорусь)

Корольонок Г.А. – д.е.н., професор (Білорусь)

Куцик П.О. – д.ф., професор (Україна)

Лупенко Ю.О. – д.е.н., професор (Україна)

Місюк М.В. – д.е.н., професор (Україна)

Онофрей А.З. – д-р хаб., професор (Молдова)

Пал Сігн Нетра – д-р ф., професор (India)

Пархомець М.К. – д.е.н., професор (Україна)

Рагуз І.В. – д-р, професор (Хорватія)

Редченко К.І. – д.е.н., професор (Україна)

Семак Б.Б. – д.е.н., професор (Україна)

Сідорова М.І. – д.е.н., професор (Росія)

Чайковська О.В. – д-р ф., перекладач (Україна)

Чикуркова А.Д. – д.е.н., професор (Україна)

*Рекомендовано до друку Радою засновників
(протокол № 2 від 27.05.2016 р.)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого ЗМІ KB № 21695-1595P від 24.11.2015 р.*

Журнал індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах: Advanced Science Index (ASI), The Cite Factor, The Global Impact Factor (GIF) (IF - 0,676), International Society for Research Activity (ISRAJIF), The Journals Impact Factor, The General Impact Factor, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), PIHЦ, ResearchBib, Directory of abstract indexing for journals (DAIJ), InfoBase Index (IF -3,3), MIAR (current ICDS - 0,3), Academia.edu, Scribd, The Electronic Journals Library, Universitätsbibliothek Leipzig (EZB), Open Academic Journals Index (OAJI), WZB, WorldCat, EconBiz.

Адреса редакції:

ГО «Науковий клуб «СОФУС», Україна, 46027, м. Тернопіль, а/с 553. тел. +38 (098) 787-81-47.

E-mail: ijournal.ed@gmail.com; clubsophus@gmail.com. web: www.sophus.at.ua

Підписано до друку 31.05.2016 р.

Формат 70х100 1/16. Гарнітура Arial.

Папір офсетний. Друк офсетний. Зам. 6/2016.

Умовн. друк. арк. 16,45. Тираж 100.

Віддруковано з готових діапозитивів

в СМП «ТАЙП» вул. Чернівецька, 44 б,

м. Тернопіль, Україна, 46000

тел. +38 0352 527500; +38 0352 522616

Відповідальність за оригінальність (плагіат) тексту наукової статті, точність наведених фактів, цитат, статистичних даних, власних назв, географічних назв та інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації несуть автори наукових праць. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника. Передрук та переклад статей дозволяється лише за згодою редакції та автора.

© ГО «Науковий клуб «СОФУС»,
Львівський торговельно-економічний університет,
Подільський державний аграрно-технічний університет, 2016
© Економічний дискурс, 2016

SCIENTIFIC CLUB «SOPHUS»
LVIV UNIVERSITY OF TRADE AND ECONOMICS
STATE AGRARIAN AND ENGINEERING UNIVERSITY IN PODILYA

ISSN 2410-0919 (Print)
ISSN 2410-7476 (Online)

THE ECONOMIC DISCOURSE

International scientific journal

Founded in 2013

Issue 2

Ternopil – 2016

THE ECONOMIC DISCOURSE

International scientific journal

Founded in 2013
Periodicity: up to 4 times a year

Issue 2. 2016

ISSN 2410-0919 (Print)
ISSN 2410-7476 (Online)

Founders: Scientific Club «SOPHUS», Lviv University of Trade and Economics, State Agrarian and Engineering University in Podilya

Editor in Chief:

Hryhorii Bashniansyn – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Associate Editor:

Volodymyr Ivanyshyn – Dr. sc. (Econ), Professor (Ukraine)

Executive Editor:

Nataliia Semenyshena – PhD, Assoc. Prof. (Ukraine)

Responsible Secretary:

Borys Sydoruk – Ph.D., Senior Researcher (Ukraine)

Managing Editor:

Andriy Sava – Ph.D., Senior Researcher (Ukraine)

Editorial Board:

Zoran Anišić – Dr., Professor (Serbia)

Rafael Hernandez Barros – Professor (Spain)

Yuriy Bilan – dr. (Poland)

Taras Vasylytsiv – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Tord Häversjö – Dr., Professor (Sweden)

Tamara Herasymenko – Ph.D., Assoc. Professor (Ukraine)

Svitlana Hrynkevych – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Yilmaz Berna Burcu – Dr. in Accounting, Assoc. Prof., (Turkey)

Elena Kireeva – Dr.sc.(Economics), Professor (Belarus)

Gennadiy Korolenko – Dr.sc.(Economics), Professor (Belarus)

Petro Kutsyk – Ph.D., Professor (Ukraine)

Yurii Lupenko – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Mykola Misyuk – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Aleksandr Onofrei – Dr.sc.(Economics), Professor (Moldova)

Pal Singh Netra – Professor (India)

Mykola Parkhomets – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Ivona Vrdoljak Raguz – Dr., Professor (Croatia)

Kostyantyn Redchenko – Dr.sc.(Accounting), Professor (Ukraine)

Bogdan Semak – Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

Marina Sidorova – Dr.sc.(Accounting), Professor (Russia)

Olha Chaikovska – Ph.D., interpreter (Ukraine)

Alla Chykurkova - Dr.sc.(Economics), Professor (Ukraine)

*Recommended for publication by Founder Council
(protocol # 2, from 05.27.2016)*

*State registration
KB № 21695-1595P reissued 11.24.2015.*

The journal is indexed in international directories and scientometric databases: Advanced Science Index (ASI), The Cite Factor, The Global Impact Factor (GIF) (IF - 0,676), International Society for Research Activity (ISRAJIF), The Journals Impact Factor, The General Impact Factor, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), PIHL, ResearchBib, Directory of abstract indexing for journals (DAIJ), InfoBase Index (IF -3,3), MIAR (current ICDS - 0,3), Academia.edu, Scribd, The Electronic Journals Library, Universitätsbibliothek Leipzig (EZB), Open Academic Journals Index (OAJI), WZB, WorldCat, EconBiz.

Editorial Office:

Scientific club «SOPHUS», Ukraine, 46027, Ternopil, box 553. tel. +38 (098) 787-81-47.

E-mail: ijournal.ed@gmail.com; clubsophus@gmail.com. web: www.sophus.at.ua

Signed for printing 05.31.2016 p.

Format 70x100 1/16. Type Arial.

Offset paper. Printing offset. Order. 6/2016.

Cond. print. sheets. 16,45. Copies 100.

Printed:

Tajp, joint small enterprise, Chernivetska St., 44b,

Ternopil, Ukraine, 46000,

tel. +38 0352 527500; +38 0352 522616

Responsibility for originality (plagiarism) the text of the article, the accuracy of facts, quotations, statistics, proper names, place names and other information, as well as the fact that the materials do not contain data that can not be open publication are the authors of scientific papers. The opinions of the authors of publications may not coincide the views of the editorial board of the collection. Reprint and translation of articles is allowed on the written consent with the editorial office and the author.

© Scientific Club «SOPHUS», Lviv University of Trade and Economics,
State Agrarian and Engineering University in Podilya, 2016
© The economic discourse, 2016

З М І С Т

Економічна теорія

Грищенко Наталія ОФШОРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО КОНСАЛТИНГОВОГО БІЗНЕСУ: МЕХАНІЗМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	9-15
Мартинюк Надія КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	15-28

Економіка і управління народним господарством

Антощенкова Віталіна ФОРМУВАННЯ РИНКУ МОЛОКА НА ОСНОВІ КООПЕРАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН	29-36
Пуцентейло Петро ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УМОВАХ КРИЗИ	37-46
Радченко Оксана ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В ПЕРІОД СИСТЕМНИХ РЕФОРМ	47-53
Самойленко Інна ЕНЕРГОСЕРВІСНИЙ КОНТРАКТ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	54-63

Економіка суб'єктів господарювання

Лазаренко Дмитро, Сіренко Станіслав ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	64-71
Семак Богдан, Васильців Тарас, Лупак Руслан НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	71-79

Економіка природокористування

Зось-Кіор Микола, Голобородько Олександр, Марченко Олександр ДУАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД В КОНТЕКСТІ ДЕФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ВІД ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВПЛИВІВ	80-89
Шкуратов Олексій, Кипоренко Віктор ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	89-100

Регіональна економіка

Копилюк Оксана, Тимчишин Юлія ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУБСИДІАРНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНІВ	101-110
Кулик Анна РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	111-116

Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку економік

Драчук Юрій, Сталінська Олена, Трушкіна Наталія МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ: УЗАГАЛЬНЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	117-128
Ilyin Valeriy, Ilyin Olena FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC MANAGEMENT OF INVESTMENT DEVELOPMENT FOR REGIONAL ENTERPRISES	128-135
Остапенко Вікторія, Кіпа Микита ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	135-141
Павлов Константин ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА	142-160
Прохорчук Светлана КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	160-166

Технології менеджменту і маркетингу

Микитюк Олексій

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ
ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

167-175

Фінансово-кредитні відносини

Akansha Jain, Denga Svitlana

VOLATILITY ANALYSIS OF CORRELATION BETWEEN FOREIGN CURRENCIES IN REFERENCE TO
INDIAN RUPEE

176-182

Коніна Марина, Реха Камілла, Янковський Валерій

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

183-192

Пархомець Микола, Уніят Людмила

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ

193-203

Відомості про авторів

204-207

C O N T E N T

Economic theory	
Gryshchenko Nataliia	
GLOBAL CONSULTING BUSINESS OFFSHORE: MECHANISM, TRENDS AND PROSPECTS	9-15
Martyniuk Nadiia	
CONCEPTUAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE ESSENCE OF ENTERPRISE STAFF COMPETITIVENESS	15-28
Economics and management of national economy	
Antoshchenkova Vitalina	
FORMATION OF DAIRY MARKET BASED ON COOPERATIVE-INTEGRATION RELATIONS	29-36
Putsenteilo Petro	
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVIDING OF ANIMAL HUSBANDRY EFFECTIVE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF CRISIS	37-46
Radchenko Oksana	
STATE SUPPORT OF UKRAINE AGRICULTURE DURING THE SYSTEM REFORMS	47-53
Samoylenko Inna	
ENERGY SERVICE CONTRACT AS A FORM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT	54-63
The economy of business entities	
Lazarenko Dmitry, Sirenko Stanislav	
KEY ASPECTS OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING CONCEPT AT AN ENTERPRISE	64-71
Semak Bohdan, Vasylytsiv Taras, Lupak Ruslan	
DIRECTIONS OF INTELLECTUAL-STAFFING FORMATION IN RETAILING ENTERPRISES	71-79
Environmental economics	
Zos-Kior Mykola, Goloborodko Aleksandr, Marchenko Aleksandr	
THE DUALISTIC APPROACH IN THE CONTEXT OF LAND RELATIONS DEFORMATION AT THE NATIONAL LEVEL FROM THE IMPACTS OF GLOBALIZATION	80-89
Shkuratov Oleksii, Kyporenko Viktor	
FORECASTING SCENARIOS OF ECOLOGICALLY SAFE AGRICULTURAL PRODUCTION DEVELOPMENT	89-100
Regional economy	
Kopyliuk Oksana, Tymchyshyn Yulia	
FORMATION OF BANKING SYSTEM REGIONAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF NATIONAL AND REGIONAL LEVELS SUBSIDIARITY	101-110
Kulyk Anna	
THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE GREEN TOURISM	111-116
Innovation and investment providing of economic development	
Drachuk Yuriy, Stalinskay Elena, Trushkina Natalia	
MECHANISMS TO PROMOTE THE VENTURE INVESTMENTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRY: THE GENERALIZATION OF FOREIGN EXPERIENCE	117-128
Ilyin Valeriy, Ilyin Olena	
FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC MANAGEMENT OF INVESTMENT DEVELOPMENT FOR REGIONAL ENTERPRISES	128-135
Ostapenko Victoria, Kipa Nikita	
OPTIMAL INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION OF AN INSURANCE COMPANY	135-141
Pavlov Konstantin	
INNOVATIVE ECOLOGY AS THE THEORETICAL BASIS OF ECOLOGICAL MODERNIZATION IN ECONOMIC SYSTEMS OF INTENSIVE TYPE	142-160
Prokhorchuk Svetlana	
CONSULTING AS A TOOL OF INNOVATIVE ECONOMY	160-166

Technologies of management and marketing

Mykytyuk Oleksiy

KEY ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES IN CARRYING OUT OF LEASING OPERATIONS

167-175

Financial and credit relations

Akansha Jain, Denga Svitlana

VOLATILITY ANALYSIS OF CORRELATION BETWEEN FOREIGN CURRENCIES IN REFERENCE TO INDIAN RUPEE

176-182

Konina Maryna, Rekha Kamila, Yankovs'kyi Valeriy

THE CURRENT STATE OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

183-192

Parkhomets Mykola, Uniyat Lyudmyla

FINANCIAL STATUS AND ITS IMPROVING DIRECTIONS AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

193-203

Information about the authors

204-207



УДК 339.924:336
JEL Classification F20

Грищенко Наталія

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім.Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна
E-mail: Natalia_vergunenko@yahoo.com

ОФШОРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО КОНСАЛТИНГОВОГО БІЗНЕСУ: МЕХАНІЗМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація

Вступ. Консалтингова індустрія характеризується прямою залежністю від глобальних макроекономічних трансформацій, наслідком яких є виокремлення такого актуального тренду як офшоризація консалтингового бізнесу та зосередження масштабних консалтингових проектів в офшорних зонах.

Метою даної статті є дослідження сучасних механізмів оптимізації організації бізнесу консалтингових компаній на глобальному ринку, визначення специфічних особливостей офшоризації консалтингової індустрії, визначення її механізмів та наслідків.

Методи. Для вирішення поставленої мети використовувались такі методи наукового дослідження: системний, емпіричний, структурно-функціональний, порівняльний, індуктивний, дедуктивний, структурні групування, узагальнення.

Результати. У статті розкрито сутність тенденцій інтернаціоналізації та транснаціоналізації консалтингової індустрії. Виявлено та розкрито ефективність використання глобальних професійних мереж як ключових інструментів інтернаціонального консалтингу. Розглянуто особливості процесів офшоризації консалтингового ринку, базуючись на прикладі ринку офшорного аутсорсингу у таких країнах Азії, як Індія, Китай та інші.

Перспективи. Перспективними напрямками подальшого дослідження є вивчення сучасних консалтингових технологій та інструментів, інтерактивний обмін і трансфер консалтингового досвіду, процеси стандартизації та уніфікації консалтингового бізнесу.

Ключові слова: консалтинг, менеджмент-консалтинг, офшоризація, аутсорсинг, транснаціоналізація.

Вступ. Глобальний ринок консалтингових послуг формується та трансформується під впливом актуальних світових бізнес-тенденцій. Використання принципово нових інформаційних та консалтингових технологій слугують основою якісного розвитку сучасного консалтингового бізнесу, трансформують майже всі бізнес-процеси ТНК та урізноманітнюють структуру консалтингових послуг та продуктів за рахунок інноваційної складової. В першу чергу, це стосується діагностичних інструментів і технологій, які й досі активно використовуються як зовнішніми, так і внутрішніми

консультантами компаній [1, с. 579]. В умовах глобалізації консалтингового ринку спостерігається вища, ніж у інших економічних сегментів, міжнародна мобільність. Мобільність консалтингової діяльності, передусім, зумовлена сучасними тенденціями концентрації й централізації консалтингового ринку та зростаючими потребами бізнесу в терміновій консалтинговій підтримці в умовах постійних змін факторів зовнішнього середовища. Міжнародна мобільність консалтингового бізнесу створює передумови для його інтернаціоналізації та подальшої транснаціоналізації. Транснаціональний характер консалтингового бізнесу проявляється через створення глобальних професійних мереж Global Mobility, що дає змогу ефективно і мобільно використовувати професійні компетенції консультантів у будь-якій частині світу для вирішення нагальних потреб компаній, що особливо актуально у кризові періоди розвитку економіки.

Підвищена мобільність консалтингової підтримки бізнес-структур, які мають на меті подальший розвиток свого бізнесу, реалізацію масштабних проектів в різних світових регіонах, сприяє швидкому їх доступу до інноваційних консалтингових проектів. Разом з тим надзвичайна мобільність консалтингових послуг суттєво впливає на структурну конфігурацію світового консалтингового ринку як в розрізі окремих суб'єктів ринку, так і географічних сегментів.

Особливість консалтингової діяльності, що визначається специфічними характеристиками консалтингових послуг та консалтингових продуктів, територіально не «прив'язаних» до виробничих потужностей, дозволяє консультантам не просто мобільно супроводжувати своїх клієнтів, а й «переміщатися» у регіони з кращими умовами функціонування (з меншою ризикованістю, вищою прибутковістю, більш слабкою конкуренцією, нижчими трансакційними витратами).

Враховуючи це, останнім часом спостерігається тенденція офшоризації глобальної консалтингової індустрії та зосередження великих консалтингових проектів в офшорних зонах. З огляду на посилення даних тенденцій на ринку і відсутність належної уваги до цих проблем з боку науковців, вважаємо за необхідне розглянути основні тенденції і механізми розвитку цих процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Природу процесів офшоризації та офшорних зон та їх економічний вплив на галузі бізнесу досліджували як зарубіжні, так і українські вчені й науковці, серед них М.Вороніна, Т.Гамільтон, С. Дайренг, А. Зороме, М. Кассард, К. Крикуненко, Х. МакКанн, Р.Палан, В. Поляков, Н.Саксон, Е. Шамбост, Н.Шеховцев та інші. Проблеми аутсорсингу та консалтингу досліджували у своїх працях такі вчені, як: Т.Карпова, В.Верба, О.Д.Пінал Трофімова, А.Посадський та інших. Проте такий напрям наукових пошуків, як дослідження розвитку тенденцій офшоризації діяльності консалтингових компаній та вивчення нових її форм, залишається поза зоною уваги науковців і потребує подальших досліджень.

Метою даної статті є дослідження сучасних механізмів оптимізації організації бізнесу консалтингових компаній на глобальному ринку, розкриття сутності офшоризації консалтингової індустрії, визначення її механізмів та наслідків.

Методологія дослідження. Для вирішення поставленої мети використовувались такі методи наукового дослідження: системний, емпіричний, структурно-функціональний, порівняльний, індуктивний, дедуктивний, структурні групування, узагальнення.

Результати. Важливою умовою динамічного розвитку сучасного бізнесу є використання ефективних механізмів управління інформаційними ресурсами, які стали джерелом стійких конкурентних переваг у глобальному бізнес-просторі, що стрімко розвивається. Серед ключових факторів конкурентних переваг підприємств, що діють в ринкових умовах, найважливішими є їх готовність до здійснення інноваційної діяльності, генерування нових знань та створення інтелектуальних активів на основі залучення зовнішніх консультантів. Цим пояснюється зростання попиту на консалтингові послуги, стрімке зростання консалтингового бізнесу, роль якого у стимулюванні розвитку економіки постійно зростає. Тенденції розвитку світового консалтингового ринку та динамічні зміни його структури мають тісний зв'язок із розвитком глобальної економіки.

В умовах економічної глобалізації та інтернаціоналізації одним із сучасних механізмів на шляху підвищення ефективності діяльності консалтингових компаній є офшоризація консалтингової

індустрії, яка останнім часом активно поширюється на нові регіональні ринки та набуває різноманітних форм. Вперше перевагами такої організації бізнесу скористалися консалтингові компанії Північної Америки та Європи, які намагались отримати економічні вигоди, пов'язані з низькими податками, невеликою погодинною оплатою консультантів, що працюють в офшорних зонах, суттєвим зниженням трансакційних витрат. В подальшому ця практика поширилась здебільшого на консалтингові проекти країн, що розвиваються, шляхом спрямування своїх кадрів і відкриття офісів в Азійському регіоні, зокрема в Індії, Малайзії, Китаї, Південній Кореї, Індонезії [2, с. 45].

Безперечним лідером в розвитку світового офшорного аутсорсингу є Індія, частка якої на глобальному ринку за аутсорсингом бізнес-процесів та ІТ-технологій перевищує 50%. Щорічний дохід від цієї діяльності складає 47 млрд. доларів США, а кількість спеціалістів даної сфери діяльності складає 2,5 млн. осіб. При цьому клієнтська структура споживачів офшорного консалтингу поділена наступним чином: більше 60% клієнтів – американські компанії; біля 30% – європейські компанії, 13% – японські компанії що працюють в сфері фінансового консалтингу, хай-тек і телеком-індустрії, виробництва, ритейла [3].

Дослідження характерних рис процесу офшоризації глобальної консалтингової індустрії дозволяє конкретизувати найважливіші її механізми, до яких пропонуємо віднести: внутрішньокорпоративний аутсорсинг бізнес-процесів західних консалтингових компаній-мейджорів в країни з новостворюваними ринками з метою скорочення трансакційних витрат; безпосереднє їх залучення до консалтингового обслуговування фінансово-господарської діяльності підрозділів західних і місцевих ТНК; формування консалтинговими компаніями глобальних професійних мереж. Слід зазначити, що формування новітніх центрів світової консалтингової індустрії в країнах з новостворюваними ринками у найближчі десятиріччя певною мірою модернізує центр-периферійну модель глобального консалтингового ринку, який за усіма об'єктивними показниками буде трансформуватись у поліцентричну модель.

Фактично офшоризація консалтингової діяльності передбачає використання офшорного аутсорсингу, як нового способу ведення бізнесу, який виник внаслідок глобалізації та інтенсивності взаємопроникнення економік країн світу. Офшорний аутсорсинг ґрунтується на заміщенні дорогих внутрішніх країнових ресурсів більш дешевими зовнішніми ресурсами інших країн. Офшорний аутсорсинг поділяється на виробничий, при якому використовується дешева робоча сила з невисокою кваліфікацією персоналу, та аутсорсинг послуг (у тому числі консалтингових), в якому вимоги до офшорного персоналу достатньо високі.

Щорічний оборот ринку офшорного аутсорсингу складає біля 315 млрд. дол., в т.ч. ІТО — 160 млрд. дол, ВРО — 140 млрд. дол., Software R&D — 15 млрд. дол. Найбільшу нішу на ринку офшорного аутсорсингу займає Індія (офшорний аутсорсинг послуг) і Китай (офшорний аутсорсинг промислового виробництва). На ринку ІТ-консалтингу достатньо сильні позиції займає Україна, Росія, Білорусь, Пакистан, Болгарія, Румунія, Бангладеш. [3].

Ключовим чинником офшоризації є, безперечно, суттєва економія на заробітних платах. Наприклад, працівники коллцентрів у США зазвичай заробляють від 20000 до 24000 доларів на рік, для порівняння їх колеги у Індії заробляють від 2500 до 5000 доларів. Висококваліфіковані працівники, зокрема, досвідчені консультанти-аналітики заробляють близько 250000 доларів на рік у США, тоді як консультанти в Індії - тільки 30000-40000 доларів. Проте, слід зазначити, що в останні роки заробітна плата «білих комірців» в Індії постійно зростає і становить більше 13% приросту на рік. Деякі консалтингові та аутсорсингові компанії, що походять з традиційних офшорних країн також демонструють позитивні тенденції і поглинають окремі американські та європейські компанії. Наприклад, велика й успішна індійська ІТ-аутсорсингова компанія «Wipro» поглинула Бостонську компанію з електронної комерції та інтернет-консалтингу «NerveWire» [4].

Індійський консалтинговий ринок створює як проблеми, так і нові можливості для компаній, що базуються у США і Європі. Проблема полягає у тому, що агресивно керовані ІТ-компанії, що

базуються в Індії, такі як «Wipro», мають настільки низький рівень операційних витрат, що вони в змозі суттєво знижувати рівень цін на консалтингові послуги порівняно з американськими конкурентами, що пояснює надзвичайно високі темпи завоювання ринку.

Останнім часом Індійський сектор технологічного та бізнес-процесного консалтингу збільшив доходи з 22 млрд доларів у 2005 р. до 60 млрд у 2010 р., водночас кількість працівників галузі зросла на один мільйон осіб (з дослідження МакКінзі та Індійської асоціації програмного забезпечення та сервісу(NASSCOM). У 2010 році виникла потреба у збільшенні на 850000 професіоналів та близько 1,4 млн. консультантів у бек-офісі [5].

Стрімкий розвиток офшорного аутсорсингу країн СНД у сфері ІТ-консалтингу пояснюється низкою причин, зокрема більша частина ІТ-консультантів – це випускники ВУЗів (на відміну від інших країн), крім того, слід визнати традиційно сильну математичну школу і науковий спадок СРСР, тому спеціалісти, підготовлені в цих країнах високо конкурентоспроможні в реалізації складних високотехнологічних проектів. Інша група факторів – це географічна близькість до Європи, культурна єдність із Заходом.

У 2011 році Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA (RIETI) разом із Київським університетом провели дослідження розвитку та популяризації такого виду консалтингу як аутсорсингова діяльність 5600 великих і середніх підприємств Японії різних галузей промисловості. Характерним результатом дослідження було те, що частка компаній, які здійснюють аутсорсинг за межами країни, так званий офшорний аутсорсинговий консалтинг, була незначна. Зокрема, серед великих або середніх компаній, які брали участь у дослідженні, тільки 21% здійснюють офшорний аутсорсинг [6].

Слід зазначити, що Китай є пріоритетним регіоном для офшорного консалтингу для японських компаній. Східна Азія (Китай і країни АСЕАН) є місцем офшорного аутсорсингового консалтингу приблизно для 75% японських фірм, що пояснюється географічною близькістю, меншими трансакційними витратами, короткими термінами надання послуг та можливістю контролю над роботою консультантів. Водночас, аутсорсинг в інших країнах Азії, до яких входить Індія, в порівнянні зі США та Європою, в загальному обсязі консалтингових послуг займає невелику частку. Характерним є вкрай низький відсоток японських фірм, що здійснюють офшорний аутсорсинг служби сервісу, що також пояснює незначну частку аутсорсингу до Індії – головного постачальника послуг колл-центрів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура офшорного аутсорсингу японських компаній (2011 р.)

Напрями аутсорсингу	Регіони, %					Світовий ринок
	Китай (у т.ч. Гонг Конг і Тайвань)	АСЕАН	Інші країни Азії	США і Європа	Інші країни світу	
Управлінський консалтинг	7,35	2,64	1,93	0,51	0,09	12,52
Удосконалення окремих ланок (видів діяльності)	19,19	7,61	4,37	3,32	0,85	35,34
Складування	19,56	8,57	3,52	2,92	0,68	35,25
Research & development	1,22	0,45	0,40	1,39	0,11	3,58
Інформаційні технології	1,28	0,65	0,20	0,79	0,09	3,01
Маркетинговий консалтинг (дослідження ринку)	1,79	0,91	0,51	1,16	0,14	4,51
Інші консалтингові послуги	0,79	0,37	0,31	0,65	0,09	2,13
Інші аутсорсингові послуги	0,71	0,71	0,34	0,71	0,20	3,66
Усього	52,80	21,91	11,58	11,47	2,24	100

Джерело: Складено за даними [6]

В процесі вивчення тенденцій розвитку офшоризації консалтингу в Європі (в 2010 р.) спеціалісти компанії Ernst & Young провели опитування понад 600 спеціалістів, які належать до топ-менеджменту найбільших європейських компаній з оборотом не менш 100 мільйонів євро, в результаті якого отримано такі результати:

- 70% компаній передають хоча б один зі своїх бізнес-процесів на розробку в країни з більш низькою вартістю робочої сили (або в офшорні зони);
- 49% опитаних вважають, що офшорний аутсорсинг є ефективним інструментом для скорочення витрат компанії;
- 33% компаній вважають основними перевагами аутсорсингу – підвищення якості товарів і послуг за рахунок залучення сторонніх фахівців (у т.ч. консультантів);
- інформаційні технології/телекомунікації (68%), технічне обслуговування (76%) і логістика (73%) були названі найбільшими сегментами європейського аутсорсингового консалтингу;
- більшість опитуваних вважають, що найвищий рівень впровадження аутсорсингу спостерігається в Бельгії (81% компаній), а найнижчий – у Франції (63%);
- більшість опитуваних дотримуються думки, що основними користувачами офшорної моделі ведення бізнесу є середні та мультинаціональні компанії;
- більшість учасників опитування оцінили свій досвід, пов'язаний з використанням офшорного аутсорсингу, як позитивний;
- 20% європейських компаній відзначили, що планують збільшити частку офшору найближчим часом [7].

Основною причиною збільшення частки офшорного консалтингу в Європі є посилення конкуренції на світовому ринку і нестабільність курсу євро. За очікуванням фахівців передбачається, що традиційно вертикально-інтегровані бізнес-процеси будуть розподілені на окремі фрагменти та частково передані на аутсорсинг [8]. Це дозволить європейським компаніям збільшити свої доходи і обсяги виробництва та зменшити трансакційні витрати.

Зі зростанням експансії міжнародних компаній на український ринок більшість компаній усвідомлюють переваги переходу на аутсорсинг, але темпи розвитку та масштаби використання даного інструмента й досі залишаються незначними. Дотепер у зародковому стані перебувають консалтингові послуги з повної або часткової передачі аутсорсинговим компаніям таких важливих бізнес-процесів, як матеріально-технічне постачання або логістика.

Висновки та перспективи. Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що на розвиток і структуру глобального консалтингового ринку впливають такі транснаціональні чинники: лібералізація міжнародних економічних відносин; загострення конкуренції на національних та регіональних консалтингових ринках; відкриття консалтингових ринків у країнах з перехідною економікою; прорив інноваційних технологій в консалтинговому бізнесі та орієнтація консалтингових компаній на скорочення трансакційних витрат; конвергенція економічних політик розвинених країн світу; офшоризація діяльності консалтингових компаній.

Ключовими механізмами офшоризації глобальної консалтингової індустрії є: внутрішньокорпоративний аутсорсинг бізнес-процесів західних консалтингових компаній-мейджорів у країни з новостворюваними ринками з метою скорочення трансакційних витрат, безпосереднє їх залучення до консалтингового обслуговування фінансово-господарської діяльності підрозділів західних і місцевих ТНК, а також формування ними глобальних професійних мереж. Формування новітніх центрів світової консалтингової індустрії в країнах із новостворюваними ринками в найближчі десятиріччя певною мірою модернізує центрально-периферійну модель глобального консалтингового ринку, який за всіма об'єктивними ознаками буде трансформуватись у поліцентричну модель.

Список використаних джерел

1. Верба В. А. Еволюція впливу управлінського консультування на розвиток підприємств [Текст] / В. А. Верба // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): науковий журнал. – 2008. – № 1-2. – С.579.
2. Резнікова Н.А. Особливості та тенденції сучасного ринку консалтингу [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/4666/4784>. (дата звернення 20.09.2013).
3. Офіційний сайт компанії Winamore BTS [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://winamore.biz/index.php/solutions/outsourcing> (дата звернення 13.02.2015) – Офшорний аутсорсинг.
4. Rigby Darrell, Bilodeau Barbara Management Tools and Trends 2007 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bain.com/management_tools/Management_Tools_and_Trends_2007.pdf (дата звернення 15.02.2015). – Management Tools and Trends 2007.
5. Офіційний сайт статистичного обзору ринків [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://www.plunkettresearch.com> (дата звернення 11.10.2014). – India's management consulting market research.
6. Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA (RIETI) Offshore Outsourcing by Japanese Firms [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/research-insights/index.jhtml> (дата звернення 3.11.2013). – Offshore Outsourcing by Japanese Firms
7. Украинская Hi-Tech Инициатива [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://hi-tech.org.ua/Russian/outsourcing-news/offshore/index.html> (дата звернення 3.11.2013). – Настоящее и будущее оффшорного аутсорсинга в Европе
8. IDC MarketScape : Worldwide Business Consulting Services 2014 Vendor Analysis [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.idc.com/MarketScape/download/> IDC% дата звернення 22.03.2015). – Worldwide Business Consulting Services 2014.

Gryshchenko Nataliia
PhD in international economics, lecturer
Department of International management
Kyiv national economic Vadym-Hetman University
Kyiv, Ukraine
E-mail: Natalia_vergunenko@yahoo.com

**GLOBAL CONSULTING BUSINESS OFFSHORE:
MECHANISM, TRENDS AND PROSPECTS**

Abstract

Introduction. Consulting industry is characterized by the stable dependence on the global macroeconomic transformations that cause the development of such current trends to offshore the consulting processes and to concentrate the large-scale consulting projects in the offshore zones.

Methods. Such scientific methods have been used in the study: systematic, empirical, structure-functional, comparative, inductive, deductive, structural grouping, generalization.

Results. The article reveals the essence of the internationalization and transnationalization trends in the consulting industry. The efficiency of global trade networks have been defined and revealed as key instruments of international consulting. The main features of the offshore consulting market have been characterized, basing on the analysis of the offshore outsourcing market in Asia, in countries as India, China and others.

Perspectives. Promising directions for further research is the study of consulting mobility modern technologies and tools, interactive exchange and transfer of consulting experience, process standardization and unification of consulting business.

Keywords: consulting, management-consulting, offshore, outsourcing, transnationalization.

References

1. Verba, V. A. (2008). Evolucija vplyvu upravlinskogo konsul'tuvannja na rozvytok pidpryemstv [The evolution of the impact of management consulting for enterprise development]. *Strategy of the Ukraine's development (economics, sociology, law)*, 1-2, 579.
2. Reznikova, N.A. *Osoblyvosti ta tendencii' suchasnogo rynku konsal'tyngu* [Features and trends in the modern consulting market]. Retrieved from <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/4666/4784>

3. Winamore *BTS official web-site Offshore outsourcing*. Retrieved from <http://winamore.biz/index.php/solutions/outsourcing>.
4. Rigby, Darrell, & Bilodeau, Barbara (2007) *Management Tools and Trends 2007*. Retrieved from: http://www.bain.com/management_tools/Management_Tools_and_Trends_2007.pdf.
5. Plunkett research statistical agency *India's management consulting market research*. Retrieved from <http://www.plunkettresearch.com>.
6. Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA (RIETI) *Offshore Outsourcing by Japanese Firms*. Retrieved from <http://www.pwc.com/gx/en/research-insights/index.jhtml>
7. *Ukrainian Hight-Tech-Initiative, Present and future offshore outsourcing in Europe*. Retrieved from <http://hi-tech.org.ua/Russian/outsourcing-news/offshore/index.html>.
8. IDC MarketScape : *Worldwide Business Consulting Services 2014 Vendor Analysis*. Retrieved from [http://www.idc.com/MarketScape/download/IDC%](http://www.idc.com/MarketScape/download/IDC%20MarketScape%20Worldwide%20Business%20Consulting%20Services%202014%20Vendor%20Analysis.pdf)



УДК 331.101
JEL Classification M50, J24

Мартинюк Надія

старший викладач кафедри менеджменту організацій
ім. проф. Є.Храпливого
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна
E-mail: n.martyniuk@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Вступ. Конкурентоспроможність персоналу є однією з ключових категорій кадрового менеджменту, яка визначає його організаційні та функціональні засади. Однак, серед науковців немає єдиної точки зору щодо сутності цієї категорії, що зумовлює її трактування з позицій різних теоретичних концепцій. Розбіжності у предметі та об'єкті дослідження, які при цьому виникають, породжують суперечливий характер цілей і напрямів розвитку персоналу підприємств. Означена проблема потребує узагальнення відповідних теоретичних знань та поглядів.

Методи. Дослідження базується на методах теоретичного узагальнення, абстрактно-логічному, аналогії, порівняння та ін.

Результати. Здійснено аналіз відмінностей та спільних рис понять «конкурентоспроможність робочої сили», «конкурентоспроможність працівника», «конкурентоспроможність персоналу». Описано зміст концептуальних підходів до трактування конкурентоспроможності персоналу підприємства. Особливу увагу приділено характеристиці компетентісного підходу, що базується на положеннях однієї з ключових концепцій менеджменту персоналу – концепції компетенцій. Подано авторське бачення основних груп компетенцій працівників та розроблено структуру конкурентоспроможності персоналу. Визначено сутнісні характеристики та значення конкурентоспроможності персоналу підприємства відносно різних рівнів господарювання.

Перспективи. Систематизація положень концепцій конкурентоспроможності персоналу формує необхідну теоретичну основу для розробки та ефективної реалізації стратегії розвитку високопрофесійних кадрів на всіх рівнях господарювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність персоналу, конкурентні переваги, людський капітал, робоча сила, компетенції, компетентісний підхід.

Вступ. В умовах утвердження інноваційно-спрямованої моделі господарювання та загострення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках особливого значення набуває проблема підвищення якості людського капіталу підприємств. Інтенсивне впровадження у виробництво сучасних технологій вимагає постійного оновлення знань та навиків працівників, розвитку їх компетенцій, а також таких рис як універсальність та професійна мобільність. Означені характеристики визначають потенціал персоналу підприємства щодо вирішення складних виробничих завдань, зростання продуктивності праці і виробництва, а також забезпечують отримання підприємством ринкових конкурентних переваг. У комплексі вони формують таку властивість персоналу як «конкурентоспроможність».

В останні роки конкурентоспроможність персоналу стала однією з ключових категорій кадрового менеджменту, яка має істотний вплив на організацію роботи з персоналом, обґрунтування основних засад професійного розвитку і навчання працівників, напрямів інвестицій у людський капітал. Водночас, багатогранність цієї категорії зумовлює значні відмінності у трактуванні науковцями її сутності, ознак, критеріїв та методів оцінки. А це істотно ускладнює розробку ефективної кадрової стратегії як на рівні держави, так і на рівні галузей та підприємств. Тому основні підходи до визначення конкурентоспроможності персоналу потребують узагальнення та систематизації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним підґрунтям для вивчення різних аспектів конкурентоспроможності персоналу є наукові праці М. Армстронга, Е. Гітмана, М. Портера, Е. Тоффлера, Д. Богіні, О. Вартакової, О. Грішнкової, А. Кібанова, А. Колота, Ю. Нікітіна, В. Савченка, О. Смірнова, С. Сотнікової, М. Семикіної, Р. Фатхутдінова, С. Цимбалюка, О.Шкільова, І. Цветкової та ін. Ними зроблено вагомий внесок у розробку термінології та методики дослідження конкурентоспроможності персоналу, описано її складові, чинники формування, роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства тощо. Водночас, аналіз наукових праць засвідчив, що у авторів немає єдиного розуміння змісту досліджуваної категорії. У своїх судженнях вони спираються на різні теоретичні концепції і, відповідно, по-різному трактують об'єкт та предмет дослідження, критерії конкурентоспроможності тощо. Також, часто відсутнє чітке розмежування сутнісних характеристик та значення конкурентоспроможності персоналу стосовно різних рівнів господарювання, а також з позицій працівника та працедавця. Це зумовлює необхідність глибшого теоретичного осмислення означених проблем.

Мета. Метою даного дослідження є обґрунтування економічного змісту та складових конкурентоспроможності персоналу підприємства з урахуванням основних концептуальних підходів до її визначення.

Методологія дослідження. Дослідження базується на методах теоретичного узагальнення, абстрактно-логічному, аналогії, порівняння та ін.

Результати. У науковій літературі трактування сутності поняття «конкурентоспроможність персоналу» є досить неоднозначним. Його можна розглядати як певну якість робочої сили, як властивість людського капіталу, як складову конкурентоспроможності підприємства, як здатність працівника управляти своїми конкурентними перевагами тощо. До того ж, залежно від рівня господарювання, конкурентоспроможність набуває свого конкретного найменування і може розглядатися як «конкурентоспроможність працівника», «конкурентоспроможність робочої сили» тощо. Саме ці визначення найчастіше розглядаються у працях вітчизняних дослідників.

Так, за твердженням О. А. Грішнкової конкурентоспроможність працівника – це відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше, порівняно з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих рис [6, с. 9]. Досліджуючи цю властивість працівника в умовах глобалізації ринку праці, науковець відзначає, що окрім високої якості робочої сили, що є визначальним параметром конкурентоспроможності, певне значення також мають і вимоги працівника до умов праці та її оплати, ціна послуг робочої сили у співвідношенні з її якістю. Також

наголошується на зростанні значення інтелектуальних і творчих здібностей працівника для забезпечення його конкурентоспроможності» [7, с. 3]. Схожої точки зору дотримується ряд інших дослідників.

Однак, наведені твердження загалом характеризують конкурентний потенціал працівника з точки зору пропозиції праці на національному, галузевому чи міжнародному ринках. Тобто конкурентоспроможність, згідно такого підходу, відображає міру відповідності індивідуальних професійних якостей працівника потребам роботодавців у необхідній функціональній якості праці. За цим критерієм й здійснюється відбір претендентів для заповнення вакансій.

Водночас, конкурентоспроможність працівника проявляється і на внутріфірмовому ринку праці і характеризується його здатністю до індивідуальних досягнень у роботі, спроможності максимально ефективно використати свій людський капітал, і зокрема, його інтелектуальну складову в умовах конкретного підприємства. У цьому контексті якість робочої сили не може розглядатися як єдина і основна складова конкурентоспроможності працівника, оскільки на макрорівні, поряд із нею, значної ваги набувають такі кількісні й вартісні характеристики робочої сили як продуктивність праці, ефективність використання робочої сили, внесок працівника у фінансові результати підприємства, вартість робочої сили та витрати на її розвиток тощо.

Ці аспекти певною мірою враховує визначення Д.П. Богині, який стверджує, що «конкурентоспроможність робочої сили – це сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечують задоволення потреб роботодавців у працівниках певної кваліфікації, і характеризує споживчі властивості робочої сили до ефективної праці» [2]. Він розмежовує її кількісні і якісні характеристики. Зокрема, якісні ознаки конкурентоспроможності відображають сукупність властивостей робочої сили до ефективної праці: фах, стаж, вікові дані тощо. Кількісні характеристики категорії «конкурентоспроможність працівника» можуть визначатися такими показниками, як продуктивність та ефективність праці витрати робочого часу на виконання певних робіт, якість виробленої продукції, витрати ресурсів тощо [2, с. 11].

Але, хоч це визначення істотно доповнює розуміння сутності конкурентоспроможності робочої сили, проте, воно стосується лише окремих її ознак і не характеризує дану категорію комплексно. До того ж, наведене трактування не враховує динамічних змін сучасного економічного середовища, яке вимагає від працівників безперервного навчання, новаторства і творчості у праці, вміння швидко освоювати нові технології. Такі якості притаманні далеко не кожному. Відповідно, в умовах впровадження інноваційної моделі розвитку, конкурентоспроможність працівника, крім наведених вище характеристик, визначається його універсальністю, гнучкістю до змін умов господарювання, а також здатністю до професійного розвитку та самовдосконалення, що забезпечує подальше накопичення інтелектуального капіталу підприємства та визначає перспективи його розвитку на інноваційних засадах.

Значно ширше трактує конкурентоспроможність робочої сили М. Семикіна, розглядаючи її з 3-х позицій: 1) як сукупність якісних і вартісних характеристик робочої сили, що характеризуються попитом на ринку праці; 2) як здатність працівника в умовах певної ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінливим вимогам ринку праці порівняно з характеристиками інших працівників чи осіб, які шукають роботу; 3) як співвідношення корисного ефекту від споживання трудових послуг робочої сили та їх ціни, адекватної загальної суми витрат на підготовку, придбання, використання, відтворення та розвиток робочої сили [13, с. 100]. Ми, загалом поділяємо такий підхід до визначення даної категорії, оскільки він характеризує конкурентоспроможність робочої сили не просто як сукупність кількісних і якісних переваг, здатних забезпечити ефективне виробництво, але й враховує саму ефективність залучення і використання персоналу.

Заслуговує також на увагу те, що конкурентоспроможність робочої сили трактується лише як одна із складових конкурентоспроможності у сфері праці, що органічно доповнює два інші елементи

– конкурентоспроможність мотиваційного забезпечення праці та конкурентоспроможність результатів праці.

Важливим у цьому підході є те, що формування конкурентоспроможності праці підприємства аналізується не лише з точки зору наявності (або відсутності) робочої сили відповідної якості на ринку праці. Цей процес також розглядається через призму можливостей підприємства впливати за допомогою мотиваційних механізмів на кількісний і якісний склад персоналу, плинність кадрів, рівень трудової та інноваційної активності працівників, їх професійний розвиток тощо. Тобто, йде мова про конкуренцію роботодавців за кваліфікованого працівника, їх спроможність запропонувати йому кращі умови праці та її оплати порівняно з конкурентами.

Крім того, конкурентоспроможність праці виражається з позицій результативності останньої, що знаходить своє вираження у рівні попиту на продукцію підприємства та фінансових результатах від її реалізації. Саме в ринковій оцінці конкурентоспроможності продукції визнається конкурентоспроможність праці, яка цю продукцію створила.

Наведені вище трактування понять «конкурентоспроможність робочої сили» та «конкурентоспроможність праці» безпосередньо підводять нас до розуміння сутності категорії «конкурентоспроможність персоналу». Дослідження останньої має виключно важливе значення у контексті розробки ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Це, передусім, зумовлено тим, що саме персонал підприємства відіграє ключову роль у досягненні певного рівня конкурентоспроможності праці, а отже – прямо впливає на формування кінцевих параметрів продукції (обсяг, ціна, якість), які визначають її конкурентні позиції на ринку.

Зауважимо, що більшість наведених у науковій літературі визначень конкурентоспроможності робочої сили представляють певний інтерес, але вони можуть бути визнані тільки наближеними до поняття «конкурентоспроможності персоналу», оскільки акцентують увагу на конкуренцію працівників на ринку праці, і як було зазначено, відображають лише їх потенційні можливості до праці. Щоправда, з точки зору взаємозв'язку цих категорій можна сказати, що конкурентоспроможність персоналу відображає реальну (а не потенційну) конкурентоспроможність робочої сили, носієм якої є конкретна сукупність працівників підприємства.

Але все ж таки, конкурентоспроможність робочої сили характеризує поняття конкурентоспроможності персоналу тільки з позицій необхідної кваліфікації. Однак, загальна конкурентоспроможність персоналу значною мірою залежить від внутрішнього середовища підприємства, яке формує умови та можливості реалізації їх трудового потенціалу і визначається сукупною взаємодією всіх його працівників, а тому не може обмежуватися лише їх кваліфікацією.

Іншими словами, конкурентоспроможність персоналу можна визначити як міру розвитку комплексу задіяних в процесі трудової діяльності вмінь і навиків всіх працівників підприємства [8, с. 51].

Аналізуючи усю багатогранність визначення категорії «конкурентоспроможність персоналу» варто звернути увагу на точку зору О.Г. Грошелевої, відповідно до якої «конкурентоспроможність персоналу представляє собою здатність робочої сили реалізувати сукупність особистих, професійних та ділових якостей та задовольнити вимоги роботодавців» [5]. У ньому, якраз акцентується увага на спроможності працівників реалізувати свій потенціал в тій мірі, яка необхідна підприємству для досягнення ним конкурентних переваг.

Схожою є позиція Славгородської О.Ю. та Щербак В.Г., які визначають конкурентоспроможність персоналу підприємства, як його здатність реалізовувати наявні в нього конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу, порівняно з іншими суб'єктами конкуренції на даному ринку, конкурентну позицію [12].

На думку ж Близнюк В.В. конкурентоспроможність персоналу доцільно розглядати на окремих рівнях: підприємця та індивідуума, який вийшов на ринок з метою продати майбутні послуги праці [1, с. 161]. Особливість такого підходу полягає в тому, що дає можливість ширше розглянути конкурентоспроможність в сфері соціально-трудових відносин, оскільки характеризує її з

двох позицій: роботодавця та працівника. Роботодавець розглядає конкурентоспроможність людського капіталу за професійно-кваліфікаційним та вартісним елементами, тобто він прагне отримати на ринку людський капітал із високим професійно-кваліфікаційним рівнем і з найменшими витратами. Працівник розглядає конкурентоспроможність, як можливість забезпечення стабільної зайнятості та вільного входження на ринок праці.

Розвиває таку сутність досліджуваної категорії О. О. Смірнов, який конкурентоспроможність персоналу пропонує трактувати як сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури як такі, що дозволяють якісно виконувати трудові завдання і в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу. Акцентується увага на тому, що в кожний окремий момент, в залежності від попиту, лише конкретні компоненти трудового потенціалу працівників стають найбільш привабливими для роботодавця, оскільки дозволяють підприємству отримати більші зиски, порівняно з іншими підприємствами [14, с. 10].

На наш погляд, у цьому підході наголошується на визначальній ролі індивідуальних якостей працівника у забезпеченні досягнення як його власних інтересів, так і інтересів роботодавця. Акцент на індивідуальні якості працівника роблять також О.В. Вартанова, К.В. Клецова, О.М. Кузьменко та О.С. Харітонова. У їхньому розумінні конкурентоспроможність персоналу підприємства є агрегованою сукупністю властивостей працівника, що надають йому можливість відповідати вимогам конкурентного ринку, попиту покупців (працедавців). При цьому, до основних складових конкурентоспроможності відносяться: якість персоналу, працездатність, кваліфікація, результативність та професійна перспективність [3, с. 44].

Ми поділяємо думку стосовно того, що перелічені індивідуальні трудові якості працівника мають ключове значення у контексті формування конкурентоспроможності персоналу, але разом з тим важливим є те, як ці якості проявляються у колективі, і чи спроможні вони забезпечити спільну, злагоджену роботу окремих підрозділів та найефективніше досягнення цілей підприємства.

Тому, вважаємо, що конкурентоспроможність персоналу будь-якого підприємства визначається конкурентоспроможністю як окремих працівників, так їх груп, і значною мірою залежить від механізму соціально-трудових відносин у конкретному виробничо-організаційному середовищі, який в свою чергу формується під впливом сукупності економічних, інституційних, соціальних, психофізіологічних, галузевих, територіальних та інших чинників

В процесі формування та розвитку конкурентоспроможності персоналу виявляється єдність економічних і соціальних процесів: працедавець орієнтується на досягнення своїх цілей (підвищення конкурентоспроможності організації, отримання прибутку) шляхом повнішого використання конкурентних переваг найманих робітників. А працівники зацікавлені в підвищенні організаційної конкурентоспроможності настільки, щоб знайти в ній можливість для підвищення своєї індивідуальної конкурентоспроможності [11]. З цієї тези напрошується висновок, що певні якості і характеристики працівників мають двоїсту природу і з точки зору впливу на діяльність підприємства їх розвиток може мати і причинний, і наслідковий характер.

З позицій дуалістичності персоналу водночас як об'єкта, так і суб'єкта управління, висвітлює поняття його конкурентоспроможності І.І. Цветкова. Ця дуалістичність проявляється в тому, що персонал одночасно виступає і як певний унікальний ресурс в діяльності підприємства, що робить його об'єктом цілеспрямованого управлінського впливу, і як суб'єкт управління, оскільки саме персонал забезпечує спільне гармонійне використання ресурсів інших видів [15, с. 121]. При цьому, конкурентоспроможність персоналу з одного боку розглядається як характеристика його особистісних та професійних якостей, що формують відповідну якість праці, здатну забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. З іншої ж сторони конкурентоспроможність персоналу розглядається як характеристика його можливості забезпечувати конкурентоспроможність підприємства на основі унікальних знань та ключових компетенцій.

У контексті оцінки такого трактування необхідно відзначити, що в сучасних наукових дослідженнях конкурентоспроможності персоналу концепція компетенцій і відповідно компетентісний підхід набувають все більшого поширення. Привабливість цього підходу формується його досить практичною спрямованістю. У сфері підготовки професійних кадрів він зокрема, передбачає, що мета будь-якого навчання полягає в тому, щоб працівник засвоїв такі форми поведінки і набув такого набору знань, навиків і характеристик, які б дозволили йому успішно здійснювати передбачену для його професії діяльність, тобто оволодіти необхідними компетенціями.

За твердженням С.В. Лейка компетенція визначається певною організацією, установою державою як наперед задана вимога до знань, умінь, навичок, якими повинна володіти особистість для успішної діяльності в межах тієї сфери, де ця діяльність буде здійснюватися [9, с. 133].

Аналіз визначень цього та багатьох інших науковців дозволяє зробити висновок, що під компетенціями загалом розуміють формалізований набір вимог до особистих, професійних та інших якостей працівників підприємства, які необхідні їм для того, щоб якісно виконувати свої трудові обов'язки, відповідати своїй посаді та функціональному призначенню у підприємстві.

Водночас поняття «компетенція» відмінне від категорії «компетентність» під якою розуміють не просто набір якостей для виконання певної роботи, а здатність цю роботу виконувати відповідно до встановлених стандартів. Тобто, компетентність це вже демонстрація вмінь конкретного працівника у реальній виробничій ситуації. Проте, взаємозв'язок між означеними категоріями все ж існує, адже для того, щоб бути компетентним у певній роботі, необхідно оволодіти відповідними професійними компетенціями.

Низка науковців, як важливу складову компетенцій, пропонують враховувати моделі поведінки працівника, які визначаються не лише професійними, а й особистими якостями (бажання працювати, ініціативність, психоемоційні особливості, вольові установки тощо). У цьому контексті компетенції визначаються як сукупність професійних та особистісних характеристик (якостей) працівника, які формують моделі його професійної поведінки, зумовлюють успішність його професійної діяльності та визначають конкурентоспроможність у певному професійному середовищі [3, с. 37].

Особистісні компетенції відображають інтегральну властивість працівника пов'язану з тим, як він будує відносини з іншими людьми, ставить цілі і обирає методи вирішення виробничих завдань, і який рівень саморегуляції йому доступний. Особистісні компетенції відрізняються від професійних тим, що володіння ними значно підвищує шанси на успіх у будь-якій діяльності, незалежно від її специфіки.

Окремі науковці пропонують враховувати у складі компетенцій і мотиваційну складову поведінки працівника. Зокрема Ю. А. Нікітін та В.Г. Рукас-Пасічник визначають компетенції як сукупність знань, умінь, навиків, що базуються на психофізіологічних особливостях і ціннісно-змістовних установках особи, які під дією внутрішніх і зовнішніх мотиваторів особа готова застосовувати і здатна продемонструвати найкращий спосіб досягнення цілей і виконання завдань у професійній сфері діяльності [10, с. 54]. Ці ж науковці виокремлюють особливу групу «інноваційних компетенцій», які з огляду на динамічність змін умов господарювання, дозволять забезпечити конкурентні переваги підприємства в перспективі

Авторське бачення основних груп компетенцій персоналу, сформоване на основі узагальнення різних наукових точок зору, представлено на рис. 1.

Розробка компетенцій є ключовим кроком на шляху створення моделі компетенцій, яка може стати основою для всієї системи управління персоналом на підприємстві. Вирішення цього завдання дозволить менеджменту підприємства окреслити чіткий шлях досягнення стратегічних цілей своєї діяльності та розвитку, підвищити ефективність використання персоналу. Крім того, підприємство зможе перейти до прозорої системи управління персоналом, у якій підґрунтям для кар'єрного росту працівника, матеріальних і моральних винагород, оцінок, отриманих за атестацію і навчання, будуть цілком зрозумілі для всіх зацікавлених сторін.



Рис. 1. Класифікація компетенцій персоналу*

*Джерело: узагальнено автором

Таким чином, в межах компетентісного підходу освіта і практична підготовка стають комплексними, багатофакторними. Адже ті, хто проходить навчання, отримують не лише визначені фахові знання і навички. З ними проводять також психологічну підготовку, розвивають особисті якості, напрацьовують конкретні алгоритми ефективної діяльності.

У виробничому навчанні на підприємстві такий підхід найбільш доцільний, тому що працівники, які мають хорошу теоретичну підготовку, але мінімум практичних навичок, мало кому потрібні. Саме на цьому, значною мірою, базується вирішення проблеми якісного кадрового забезпечення більшості галузей економіки України.

Означена проблема набула досить значного масштабу й у сільському господарстві. Молодим спеціалістам стає все важче й важче знайти роботу, так як їх фаховий рівень далеко не відповідає вимогам роботодавців, особливо, якщо мова йде про працевлаштування у агрохолдингах. Тому компетентісний підхід може зробити ефективнішою і систему формальної освіти (вищі навчальні заклади, коледжі тощо): молоді фахівці, які пройшли навчання у його межах, безперечно почували б себе на ринку праці більш впевнено і легше адаптувалися у підприємстві за умови працевлаштування.

Однак, компетентісний підхід, попри своє значення для розуміння і формування конкурентоспроможності персоналу, все ж не відображає усієї повноти цієї категорії. Утворюючи її ядро, він не враховує такі параметри конкурентоспроможності фахівця, як вік, стать, здоров'я, сімейний і соціальний стан, фізичні та психофізіологічні характеристики тощо.

Крім того, рівень конкурентоспроможності персоналу організації залежить не тільки від професійних, фізіологічних та соціально-психологічних особливостей працівників, а й від ступеня задоволеності працівника своєю працею. Тому під впливом конкуренції певною мірою змінюється

філософія мотивації праці – на зміну мотивації продуктивної праці приходить мотивація конкурентоспроможної праці [4, с. 165].

Як бачимо, палітра наукових поглядів щодо розуміння сутності конкурентоспроможності персоналу досить різноманітна. Причому дослідники оперують різними категоріями, критеріями та показниками. І це цілком виправдано, адже поняття «конкурентоспроможність персоналу» тісно пов'язане з багатьма іншими категоріями економіки праці : «трудовий потенціал», «людський капітал», «інтелектуальний капітал», «людський розвиток», «інвестиції в людський капітал», «конкуренція на ринку праці», «конкурентоспроможність робочої сили», «компетенції», «конкурентоспроможність працівника», «кадровий потенціал», «управління персоналом», «ефективність використання персоналу».

Проаналізувавши існуючі визначення поняття «конкурентоспроможності» у сфері праці, можна виокремити декілька концептуальних підходів до її трактування (табл. 1). На наш погляд ці підходи доповнюють один одного, оскільки мають причинно-наслідковий характер, а їх сутнісні характеристики у багатьох аспектах перекликаються та отождожуються.

Отже, на основі узагальнення наукових підходів до з'ясування сутності конкурентоспроможності персоналу її можна визначити як агреговану сукупність фізико-психологічних, освітньо-кваліфікаційних та інших властивостей усіх працівників підприємства, які дають їм можливість забезпечувати високу ефективність господарської діяльності підприємства в умовах мінливості ринкового середовища. Вона забезпечується за рахунок високого рівня професіоналізму і компетентності, особистих якостей, інноваційного і мотиваційного потенціалу персоналу.

Таблиця 1

Концептуальні підходи до трактування конкурентоспроможності персоналу*

Назва підходу	Характеристики підходу				
	Зміст	Основоположна концепція	Об'єкт дослідження	Предмет дослідження	Критерії конкурентоспроможності
Ринковий (кон'юнктурний) підхід	Розглядає конкурентоспроможність персоналу як певну субстанцію конкурентних переваг, як сформовану в результаті цільових інвестицій сукупність агрегованих властивостей працівників (фізичних, освітньо-кваліфікаційних, моральних та ін.), що дають їм можливість відповідати вимогам конкурентного ринку, попиту роботодавців і залучатися до відповідного виду діяльності. При цьому привабливими для працедавця можуть бути лише конкретні компоненти трудового потенціалу працівників	<i>Концепція людського капіталу Споживча концепція</i>	Робоча сила, людський капітал, трудовий та управлінський потенціал	Характеристики робочої сили, якість людського капіталу	• Ступінь відповідності характеристик персоналу потребам роботодавців у відповідній якості робочої сили; • Співвідношення фактичної зарплати працівників певної професії із ринковим рівнем

Споживчий підхід	Конкурентоспроможність персоналу розглядається не лише з позицій відповідності характеристик працівників потребам роботодавців, але й з точки зору їх здатності забезпечувати найвищу ефективність споживання трудових послуг в умовах конкретного підприємства та досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу.		Працівник, робоча сила	Якість людського капіталу, вартість його розвитку	• Ступінь відповідності характеристик персоналу потребам працедавців; • Співвідношення корисного ефекту від споживання трудових послуг та ціни використання і розвитку робочої сили
Функціональний підхід	Конкурентоспроможність персоналу розглядається як здатність працівників реалізовувати наявні в них конкурентні переваги та забезпечувати конкурентоспроможність підприємства		Працівник, персонал		• Співставлення рівня компетентності окремих працівників • Співставлення результатів роботи підприємства із конкурентами
Компетентісний підхід	Конкурентоспроможність персоналу розглядається як сукупність професійних, особистісних та інноваційних компетенцій усіх працівників підприємства, які розвинуті відповідно до його потреб, формують відповідну модель поведінки персоналу і визначають його спроможність забезпечити найкращі результати виробничих завдань та способи досягнення цілей організації. При цьому компетенції значною мірою залежать від ефективності управління персоналом	Концепція компетенцій	Персонал, працівник	Механізм приведення конкурентних переваг у функціональний стан	• Ступінь відповідності рівня розвитку компетенцій персоналу цілям підприємства • Співвідношення рівня розвитку компетенцій працівників із їх компетентністю • Співставлення результатів роботи підприємства із конкурентами

* Джерело: розроблено автором на основі джерела [3, с. 20]

З цього визначення випливає, що конкурентоспроможність – це комплексна інтегральна властивість персоналу, яка має досить складну структуру (рис. 2).

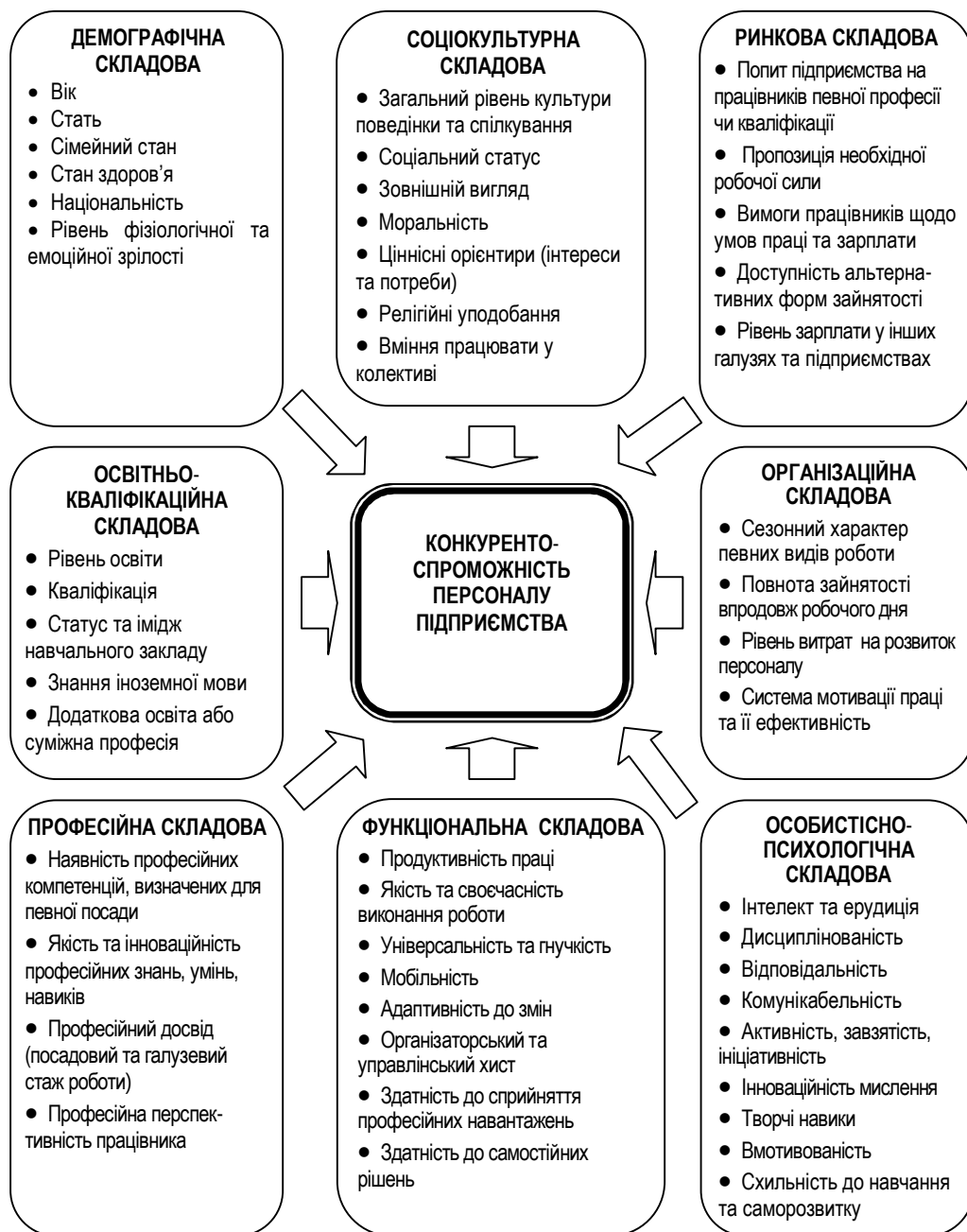


Рис. 2. Структура конкурентоспроможності персоналу підприємства*

*Джерело: узагальнено автором

Крім означених складових, сутність конкурентоспроможності персоналу розкривається у контексті її впливу на конкурентні позиції підприємства та подальші умови його розвитку. На наш

погляд, сутнісні характеристики та практичне значення конкурентоспроможності персоналу підприємства можна розглядати відносно різних рівнів господарювання (рис. 3).

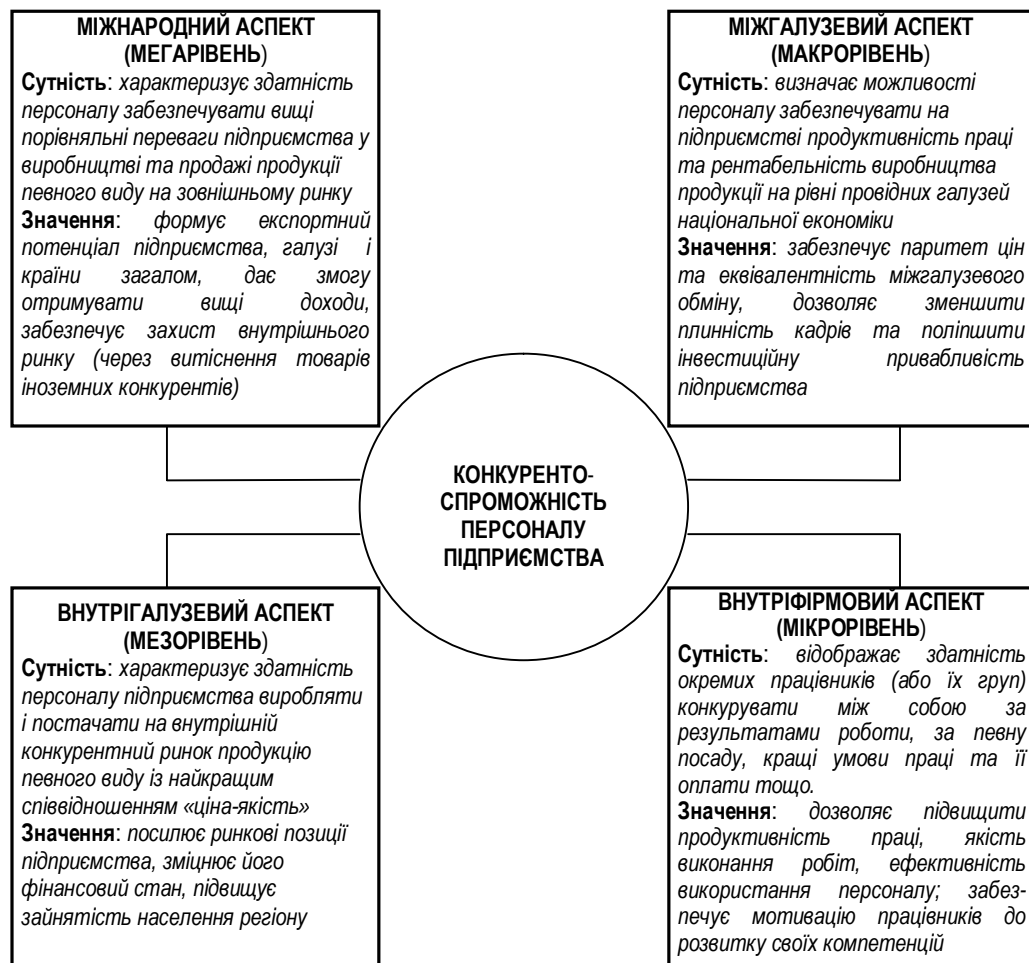


Рис. 3. Сутнісні характеристики та значення конкурентоспроможності персоналу підприємства з позицій різних рівнів господарювання*

*Джерело: Власна розробка автора

Логіка цієї схеми полягає в тому, що конкурентоспроможність персоналу не достатньо оцінювати лише з позицій відповідності окремих працівників певним критеріям, що дають їм змогу конкурувати на внутріфірмовому та зовнішньому ринку праці, або здатності реалізовувати свій професійний та мотиваційний потенціал відповідно до потреб працедавця. Ми вважаємо, що конкурентоспроможність персоналу конкретного підприємства як сукупність усіх його характеристик (якісного складу, компетенцій, результативності та ефективності роботи) найбільш об'єктивно оцінюються у співставленні з відповідними характеристиками персоналу інших підприємств на галузевому, регіональному, загальнонаціональному та міжнародному рівнях.

Висновки і перспективи. Різноманіття підходів до трактування сутності конкурентоспроможності персоналу свідчить про комплексний та універсальний зміст цієї категорії.

Вона не лише характеризує якість трудового потенціалу працівників, необхідну для досягнення конкурентних переваг, але й відображає його функціональний стан у визначеному економічному середовищі. Останній забезпечується за рахунок органічного поєднання складових конкурентоспроможності персоналу під впливом організаційних, управлінських та мотиваційних механізмів.

Описані концептуальні підходи істотно розширюють уявлення про зміст та напрями процесу професійного розвитку працівників на сучасному етапі ринкових перетворень. Тим самим, формується теоретико-методологічна основа для удосконалення принципів кадрового менеджменту та обґрунтування заходів для підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств різних галузей національної економіки.

Список використаних джерел

1. Близнюк, В. В. Конкурентоспроможність людського капіталу [Текст] / В. В. Близнюк // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: міжнар. наук.-практ. конф., 4-5 листоп. 2008 р. тези доп. та повідом. – Донецьк, 2008. – Т. 1. – С. 162–165.
2. Богиня, Д. П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі управління трудовими ресурсами [Текст] / Д. П. Богиня // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. – К.: КНЕУ, 2001. – 628 с.
3. Вартанова, О. В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: монографія [Текст] / О. В. Вартанова, К. В. Клецова, О. М. Кузьменко, О. С. Харітонова. – Луганськ : вид-во «Ноулідж», 2011. – 176 с.
4. Галаз, Л. В. Роль конкурентоспроможного трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства [Текст] / Л. В. Галаз // Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 611. – С.162–169.
5. Грошелева, О. Г. Нові підходи до оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу [Текст] / О. Г. Грошелева, О. Є. Рябцева // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2007. – № 1. – С.103–110.
6. Грішнова, О. А. Конкурентоспроможність персоналу підприємства [Текст] / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2005. – №3. – С. 3–9.
7. Грішнова, О. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці : проблеми і виклики [Текст] / О. Грішнова, В. Синенко // Україна : аспекти праці. – 2015. – №1. – С. 3–7.
8. Казаков, М. В. Роль конкурентоспроможності персоналу в конкуренції между суб'єктами підприємництва [Текст] / М. В. Казаков // Современная конкуренция. – 2010. – №5 (23). – С. 45–52
9. Лейко, С. В. Поняття «компетенція» та «компетентність : теоретичний аналіз [Текст] / С. В. Лейко // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – Вип. 4. – С. 128–135.
10. Никитин, Ю. А. Компетентностный подход и инновационные компетенции персонала как основа инновационного развития организации [Текст] / Ю. А. Никитин, В. Г. Рукас-Пасичнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014 – №12 (162). – С. 48–56.
11. Нижник, В. М. Конкурентоспроможність персоналу як складова забезпечення конкурентоспроможності переваг на ринку праці [Текст] / В. М. Нижник, А. О. Левицька // – Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №5. Т.1. – С. 86–89.
12. Славгородська, О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства [Текст] / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ : Серія економічна. – 2005. – №8 – С. 94–101.
13. Семикіна, М. В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці : методологія визначення [Текст] / М. В. Семикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 94–103.
14. Смірнов, О. О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 [Текст] / О. О. Смірнов. – Київ. – 2007. – 20 с.
15. Цветкова, І. І. Конкурентоспроможність персоналу: сутність та місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств [Текст] / І. І. Цветкова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №88. – С. 119–125.

Martyniuk Nadiia
Senior Lecturer Department of Management
Lviv national agrarian university
Lviv, Ukraine
E-mail: n_martyniuk@ukr.net

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE ESSENCE OF ENTERPRISE STAFF COMPETITIVENESS

Abstract

Introduction. Staff competitiveness is one of the most important categories of HR management, which defines its organizational and functional principles. However, there is no single point of view among scientists about the essence of this category causing the differences of theoretical concepts for its interpretation. Some differences in the researching subject and object, generate controversial goals and directions of personnel development. Deciding this problem requires generalization of relevant theoretical knowledge and views.

Methods. The research is based on the methods of theoretical generalization, abstract and logic, analogy, comparison etc.

Results. It has been analyzed the differences and similarities of such categories as "workforce competitiveness", "worker competitiveness", "staff competitiveness." The content of conceptual approaches to the interpretation of staff competitiveness is described. Particular attention is paid to the characteristics of competence approach, based on the one of the key concepts of personnel management - the competence concept. The authors' vision on the main groups of workers competencies is presented and the structure of the staff competitiveness is developed. The essential characteristics and importance of staff competitiveness regarding various economic levels are defined.

Discussion. Systematization of the staff competitiveness concepts forms the theoretical basis needed to creation and an effective implementation of the development strategy of highly qualified personnel at the all managerial levels.

Key words: staff competitiveness, competitive advantages, human capital, human resources, competences, competence approach.

References

1. Blyzniuk, V.V. (2008). Konkurentospromozhnist' liudskoho kapitalu [The human capital competitiveness] *Rehionalni problemy liudskoho ta sotsialnogo rozvytku : Mizhnarodna nauk.-praktych. konf. Donetsk, Vol. 1*, 162-165.
2. Bohynia, D.P. (2001). Konkurentospromozhnist' robochoi syly v systemi upravlinnia trudovymi resursamy [The workforce competitiveness in the system of human resources management]. *Problemy formuvannia rynkovoi ekonomiky*. Kyiv : KNEU, 628.
3. Vartanova, O. V., Kletsova, K. V. Kuzmenko, O. M. & Kharitonova, O. S. (2011). Konkurentospromozhnist' personalu pidpriemstva [The competitiveness of company staff]. Luhansk : Noulidzh.
4. Halaz, L. V. (2008). Rol' konkurentospromozhnogo trudovoho potentsialu v innovatsiinomu rozvytku pidpriemstva [The role of competitive labor potential in the innovative development of the enterprise]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika» «Problemy ekonomiky ta upravlinnia»* [Problems of Economics and Management], 611, 162-169.
5. Hroshcheva, O. H. & Riabtseva, O. Ye. (2007). Novi pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti upravlinskoho personalu [New approaches to the estimation of the managerial staff competitiveness]. *Ekonomichniy visnyk Natsionalnogo hirnychoho universytetu* [The Economic Journal of National Mining University], 1, 103-110
6. Hrishnova, O. A (2005). Konkurentospromozhnist' personalu pidpriemstva [The staff competitiveness of company] *Ukraina: aspekty pratsi* [Ukraine: aspects of labor], 3, 3-9.
7. Hrishnova, O. & Synenko V. (2015). Konkurentospromozhnist' vysokokvalifikovanykh pratsivnykiv na mizhnarodnomu rynku pratsi : problemy i vykyky [Competitiveness of highly skilled workers on the international labor market: problems and challenges]. *Ukraina : aspekty pratsi* [Ukraine: aspects of labor], 1, 3-7.
8. Kazakov, M.V. (2010). Rol' konkurentospodobnosti personala v konkurentsii mezhdru subyektami predprinimatel'stva [The role of staff competitiveness in the competition between subjects of business]. *Sovremennaja konkurentsija* [Modern competition], 5 (23), 45-52.

-
9. Leiko, S.V. (2013). Poniattia «kompetentsiia» ta «kompetentnist : teoretychnyi analiz [The notions «competence» and «competence» : theoretical analysis]. *Pedahohichniy protses: teoriia i praktyka* [Teaching process: Theory and Practice], 4, 128–135.
10. Nikitin, Yu. A. & Rukas-Pasichnjuk, V.H (2014). Kompetentnostnyj podkhod i innovatsionnye kompetentsii personala kak osnova innovatsionnoho razvitija orhanizatsii [Competence-based approach and innovative competences of personnel as a basis for innovative development of an organization]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics], 12 (162), 48–56.
11. Nyzhnyk, V. M. & Levytska, A. O. (2011). Konkurentospromozhnist' personalu yak skladova zabezpechennia konkurentospromozhnosti perevah na rynku pratsi [Competitiveness of staff as part of providing a competitive advantage in the labor market]. *Naukovyi visnyk Khmelnytskoho Natsionalnoho Universytetu* [The Journal of Khmelnytsky National University], 5, Vol.1, 86–89.
12. Slavhorodska, O. Yu. & Shcherbak, V. H. (2005). Klyasyfikatsiia konkurentnykh perevah personalu pidpriemstva [Classification of competitive advantages of company personnel]. *Naukovi pratsi DonNTU : Seriia ekonomichna* [Scientific papers of DonNTU : the economic series], 8, 94–101.
13. Semykina, M. V. (2008). Konkurentsii i konkurentospromozhnist' na rynku pratsi : metodolohiia vyznachennia [Competition and competitiveness on the labour market: methodology of the definition]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika* [Demography and social economy], 2, 94–103.
14. Smirnov, O. O. (2007). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti personalu promyslovykh pidpriemstv. *Extended abstract of PhD thesis*. Kyiv : Institute of Demography and Social Research NAS of Ukraine.
15. Tsvietkova, I. I. (2006). Konkurentospromozhnist' personalu: sutnist ta mistse u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Staff competitiveness: the essence and role to ensure of the enterprises competitiveness]. *Kul'tura narodov Prichernomorja* [Culture of the Black Sea region], 88, 119–125



ЕКОНОМІКА І
УПРАВЛІННЯ НАРОДНИМ
ГОСПОДАРСТВОМ



ECONOMICS
AND MANAGEMENT
OF NATIONAL ECONOMY

УДК 334.78: 338.43
JEL Classification Q 130

Антощенкова Віталіна

к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка
м. Харків, Україна
E-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

ФОРМУВАННЯ РИНКУ МОЛОКА НА ОСНОВІ КООПЕРАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН

Анотація

Вступ. Ринок молока є важливою складовою агропродовольчого комплексу України, що представляє собою складну систему економічних взаємозв'язків між підприємствами з виробництва, переробки молока та збуту готової продукції. За роки ринкових трансформацій в аграрному секторі економіки зазнали деградації міжгосподарські зв'язки сільськогосподарських та молокопереробних підприємств, відбулися процеси дезінтеграції у молочній промисловості, істотно скоротилося поголів'я великої рогатої худоби та обсяги виробництва молока, поширилася недосконала конкуренція на продуктових ринках збуту сировини і готової продукції, що негативно позначилося на ефективності функціонування ринку молока.

Методи. Використовувалися загальнонаукові й спеціальні методи дослідження, зокрема: абстрактно-логічний (при теоретичних узагальненнях і формулюванні висновків) та метод наукового узагальнення (під час розробки пропозицій щодо удосконалення економічних взаємозв'язків в умовах інтеграційних процесів).

Результати. Основним механізмом формування стійких економічних відносин між сільськогосподарськими й молокопереробними підприємствами є інтеграційні зв'язки, які можуть здійснюватися у вигляді виробничої контрактизації та інтеграції власності.

Перспективи. Одним з основних стратегічних пріоритетів відродження вітчизняного молокопродуктового підкомплексу є сталий розвиток економічних відносин між сільськогосподарськими й молокопереробними підприємствами на засадах кооперації та інтеграції виробництва, переробки та збуту готової продукції.

Ключові слова: ринок молока, молочне скотарство, молокопереробне підприємство, кооперація, інтеграція.

Вступ. Причин затяжної кризи на ринку молока багато, але перш за все виділимо наступні: різке зниження платоспроможності населення, відсутність зацікавленості в розвитку галузі молочного скотарства та молокопереробної галузі, як зі сторони підприємців, так і держави, зниження трудової активності, яка була спричинена, перш за все, недостатнім для підтримки на належному рівні платоспроможного попиту фінансовим стимулюванням, відсутність в достатній мірі

необхідних оборотних засобів, погіршення матеріально-технічної бази. Саме тому, одним з основних стратегічних пріоритетів ефективного функціонування ринку молока є сталий розвиток економічних відносин між сільськогосподарськими й молокопереробними підприємствами на засадах кооперації та інтеграції виробництва, переробки та збуту готової продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах трансформації економіки, переходу до ринкових відносин, роль агропромислової інтеграції посилилась шляхом створення агропромислових асоціацій за участю виробників сільськогосподарської продукції, переробних підприємств і суб'єктів торгівлі. Проблема інтеграції в агропромисловому виробництві й зокрема в молокопродуктовому підкомплексі приділена значна увага в роботах вітчизняних вчених-економістів: В. Г. Андрійчука, Т. Г. Маренич, С. В. Тивончука, Т. А. Гуцул та інших. У той же час, не зважаючи на істотний науковий доробок, потребують комплексного дослідження проблеми функціонування ринку молока в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Мета. Поглиблення теоретико-методологічних засад і розробка практичних рекомендацій щодо ефективного функціонування ринку молока на основі коопераційно-інтеграційних відносин.

Методологія дослідження. Методологічною та теоретичною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а також результати власних досліджень. В статті використовувалися загальнонаукові й спеціальні методи дослідження, зокрема: абстрактно-логічний (при теоретичних узагальненнях і формулюванні висновків) та метод наукового узагальнення (під час розробки пропозицій щодо удосконалення економічних взаємозв'язків в умовах інтеграційних процесів).

Результати. Ринок молока є одним з перспективних в економіці України та надзвичайно складним з точки зору ефективного функціонування. Він представляє собою складну систему економічних взаємовідносин між виробниками молока, підприємствами заготівлі, переробки та збуту молочної продукції, які за роки ринкових трансформацій економіки зазнали складної деградації. Відбулися процеси дезінтеграції у молочній промисловості, істотно скоротилося поголів'я великої рогатої худоби та обсяги виробництва молока, поширилася недосконала конкуренція на продуктових ринках збуту сировини і готової продукції, що негативно позначилося на ефективності діяльності всього ринку молока.

Активний розвиток міжгалузевої й міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції розпочався в кінці 60-тих та інтенсифікувався в 80-ті роки ХХ ст. Саме в цей період особливо значуща роль відводилась агропромисловій кооперації. Розвиток більш складних форм міжгосподарської кооперації зумовлює прояв її вищої форми – інтеграції. Варто зауважити, що в процесі становлення агроіндустріальної інтеграції, її розглядали, як виробничу інтеграцію, тобто планомірно регульований державними органами процес органічного поєднання всіх ланцюгів, що забезпечують формування цілісної системи «наука-техніка-виробництво». При цьому науковці наголошували на тому, що обов'язковою ознакою агропромислової кооперації підприємств, як процесу організації виробництва на основі об'єднання ресурсів, є повне збереження кожним своєї юридичної та економічної самостійності.

Кооперацію та інтеграцію слід розглядати, як соціально-економічну категорію, яка потребує всестороннього наукового аналізу причинно-наслідкових зв'язків основоположних факторів розвитку явищ і процесів на основі діалектичних методів, які дають можливість не тільки пізнати процес у зародженні та його розвитку у загальних рисах, але і в конкретних формах його прояву у всій різноманітності та складності відносин суб'єктів інтеграції [1, с. 110].

Інтеграція, зокрема у молокопродуктовому підкомплексі, тісно пов'язана з процесом кооперації, а точніше є її складною похідною. Найчастіше інтеграція розглядається, як злиття або об'єднання окремо взятих частин у одне ціле, а кооперація, як співробітництво. В умовах командно-адміністративного господарювання процеси кооперації та інтеграції відбувались під впливом жорстких методів централізованого управління і контролю, що обмежувало вільний вибір партнерів, постачальників, масштабів і форм інтеграції, але незважаючи на це ефект від цих процесів був

очевидний.

На думку В.Г. Андрійчука, інтеграція, в широкому трактування слова, означає посилення економічних і виробничих зв'язків між різними країнами (яскравим прикладом таких зв'язків є створення Європейського Союзу), окремими сферами і суміжними галузями, а також між різними підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами ринку [2, с. 656].

У сучасних економічних словниках, інтеграція трактується, як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція має місце як на рівні національних господарств цілих країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Вона виявляється, як у розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і в створенні один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, знищення спільних бар'єрів.

Професори В.Я. Амбросов та Т.Г. Маренич дають наступне визначення агропромислової інтеграції, як процесу організаційного та економічного наближення та об'єднання діяльності технологічно взаємопов'язаних галузей і стадій у загальному циклі виробництва кінцевого продукту сільськогосподарського походження. Іншими словами, це органічна єдність дій сільськогосподарських виробників, підприємств галузей промисловості, сфери заготівлі, транспорту, торгівлі та інших підприємств, які безпосередньо беруть участь у виробництві та доведенні сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки до споживача [1, с. 126]. Академік Андрійчук В.Г. вбачає в агропромисловій інтеграції розвиток виробничих та економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини [2, с. 656].

Складність розвитку процесу інтеграції полягає передусім у тому, що кожна галузь агропромислового виробництва, якщо вона організаційно і технічно не інтегрована в певну замкнуту виробничо-господарську структуру, працює на власний кінцевий результат та інтерес. У такому випадку вона цілком відокремлена від загального спільного кінцевого інтересу, а саме на нього націлюється агропромислове виробництво.

Формування ринку молока в основному залежить від ефективності функціонування молокопродуктового підкомплексу, який має надзвичайно важливе значення як для розвитку економіки агропромислового комплексу, так і народного господарства країни в цілому [3, с. 89].

За умов міжгалузевого диспаритету криза охопила всі стадії суспільного відтворення, що призвело до збитковості сільськогосподарських товаровиробників, зниження якості молочної продукції, втрат виробничого й породного потенціалу скотарства, а одночасне зниження рівня купівельної спроможності населення знайшло свій прояв як у істотному зменшенні споживання молока й молочної продукції, так і в підвищенні коливань ринкової кон'юнктури.

Сучасний ринок молочних продуктів в Україні динамічно розвивається та є висококонкурентним сектором ринку продуктів харчування, відкритим для виробництва нових продуктів. Тільки крупних гравців на ньому налічується близько 15-20, не говорячи вже про багаточисленних дрібних локальних виробників, кількість яких перевищує декілька сотень [4, с. 77].

Проблема розвитку ринку молокопродукції є гострою на світовому рівні. Світовий ринок молока і молочних продуктів і у перспективі залишається динамічним бізнесом з відповідними ризиками, характеризується ростом попиту, що зумовлено збільшенням чисельності населення планети і його доходів. Значний ріст (на рівні 20-40%) до 2020 року середньодушового споживання молока і молочних продуктів прогнозується у країнах, що розвиваються, у розвинутих країнах до 2020 р. він буде малопомітним [5, с. 62].

Варто зауважити, що внутрішній попит в першу чергу формують платоспроможні споживачі. Баланс молока та молочних продуктів в Україні (табл. 1) характеризується важливими показниками, які і визначають тенденції на ринку молока. Так за 1995-2014 рр., загальна пропозиція молока знизилась більш ніж на 35 %, а загальний попит зменшився на 34,4 %.

Таблиця 1

Баланс молока та молочних продуктів в Україні за 1995-2014 роки, тис. т*

Показник	Роки					2014 р. в % до 1995 р.
	1995	2000	2005	2010	2014	
Усього ресурсів	16892	12314	13852	11511	11575	68,5
- початкові запаси	-440	-394	27	-11	85	+525 тис.т
- виробництво	17274	12658	13714	11249	11133	64,4
- імпорт	58	50	112	273	357	+6,1 рази
Загальний попит	17772	13102	13799	11533	11405	64,2
Внутрішній попит	16352	12002	11898	10577	10720	65,6
Фонд споживання	12549	9789	10625	9470	9581	76,3
з нього: перероблено молока молокопереробними підприємствами	6066	3335	5689	4793	4647	76,6
- витрачено на корм	3723	2203	1270	1099	1153	-3,2 рази
- втрати	80	10	3	8	14	-5,7 рази
Експорт	1420	1100	1901	956	527	-2,7 рази

*Джерело: [6].

Наразі, більшість асортиментної групи молочної продукції, є недоступною для пересічного українця. За роки незалежності України, загальна пропозиція молока знизилась майже в 2,5 рази. Однак, незважаючи на складні умови функціонування молокопродуктового сектору, українці намагаються в своєму бюджеті виділяти чималі кошти на купівлю та споживання молока та молочної продукції.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [7], на ринку молочних продуктів ситуація в найближчому майбутньому залишатиметься стабільною. Очікується, що в 2016 році середньорічне споживання молочних продуктів буде на рівні 2015 року – 210,5 кг на одну особу. Серед позитивних тенденцій розвитку молочної галузі в 2016 році слід відмітити збільшення експорту на 12%. Баланс попиту і пропозиції молока та молочних продуктів в Україні фактично в 2015 році та прогнозовано в 2016 році представлено в табл.2.

Таблиця 2

**Баланс попиту і пропозиції
молока та молочних продуктів в Україні за 2015-2016 роки, тис. т***

Показник	2015 рік (факт)	2016 рік (очікуване)	2015 р. до 2016 року, в %
Попит на продукцію	10759	10590	98,4
Внутрішнього ринку – всього	10151	10090	99,4
в тому числі:			
фонд споживання	9001	8990	99,9
інше споживання	1150	1100	95,7
Зовнішнього ринку (експорт)	446	500	112,1
Пропозиція продукції	10759	10590	98,4
Внутрішнього ринку – всього	10682	10490	98,2
в тому числі:			
власне виробництво	10682	10490	98,2
зміна запасів	0	0	
Зовнішнього ринку (імпорт)	77	100	129,9
Споживання на особу, кг за рік	210,3	210,5	100,1

*Джерело: [7].

Обсяги фондів споживання та виробництва, які підкріплені низькою купівельною спроможністю населення та загостренням економічної кризи в країні, визначають основні тенденції на нестабільному ринку молока. При цьому виробництво молока зменшується швидше, ніж попит на молоко та молочну продукцію, а отже криза в молочному скотарстві загострюється. В 2016 році планується зростання імпорту молочної продукції майже на 30%.

Основним стимулом розвитку виробництва є споживання, яке є завершальною стадією руху виробленого продукту. Воно впливає на ріст масштабів виробництва, розвиток його галузей. Виробництво має сенс лише тоді, коли воно направлене на споживання. Споживання є кінцевою метою і одночасно рушійною силою виробництва, яке диктує соціальний заказ виробництву, обумовлює об'єм, структуру і якість суспільного виробництва.

До того ж треба мати на увазі, що споживання являє собою використання створених матеріальних і нематеріальних благ і здійснюється у формі виробничого і особистого споживання. Виробниче споживання – це споживання засобів виробництва і робочої сили працівника у процесі створення суспільного продукту. Особисте споживання – це процес задоволення потреб суспільства і кожного його члена в матеріальних і духовних благах.

Дуже важливим показником для забезпечення продовольчої незалежності країни є визначення ємності внутрішнього ринку. Відповідно до Постанови КМУ від 5 грудня 2007 р. (зі змінами) до основних індикаторів, які характеризують стан продовольчої безпеки регіону та держави в цілому відносять ємність внутрішнього ринку, яка розраховується множенням річного середньодушового споживання певного продукту на середньорічну чисельність населення.

Таблиця 3

Рівень самозабезпечення молоком та ємність внутрішнього ринку молока в Україні за 1990-2015 роки*

Показники	1990р.	1995р.	2000р.	2005р.	2010р.	2015р.	2015р. в % до 1990р.
Виробництво молока, тис. т	24508,3	17274,3	12657,9	13714,4	11248,5	10682,4	43,6
Чисельність наявного населення, тис. чол.	51838,5	51728,4	49429,8	47280,8	45962,9	42929,3	82,8
Виробництво молока на 1 особу, кг	472,3	335,3	257,4	291,1	245,2	248,8	52,7
Рівень виробництва молока і молоко-продуктів на 1 особу, у % до РНС	124,0	88,2	67,7	76,6	64,5	65,4	52,7
Споживання молока на 1 особу, кг	373,2	243,6	199,1	225,6	206,4	210,3	56,3
Рівень споживання молока і молоко-продуктів на 1 особу, у % до РНС	98,2	64,1	52,4	59,4	54,3	55,3	60,1
Рівень самозабезпечення	1,27	1,37	1,29	1,29	1,19	1,11	87,4
Ємність внутрішнього ринку молока, тис.т	19346,1	12601,0	9841,5	10666,5	9486,7	9624,8	49,8

Примітка. РНС – раціональна норма споживання молока і молочних продуктів, яка складає 380 кг на рік.

*Джерело: [6].

Наслідком кризового стану в молочному скотарстві є різке зниження обсягів виробництва та споживання молока і молочної продукції. Багато молочних продуктів пересічним українцям стали просто не «по кишені», враховуючи низьку купівельну спроможність і стрімке зростання цін на готову продукцію [8, с. 94]. Як свідчать результати розрахунків, наведені в табл. 3, у 2015 р. на одного українця було вироблено 248,8 кг молока, що на 47,3 % менше порівняно з 1990 р. та на 34,6 % менше від раціональної норми споживання молока. З року в рік цей показник нестабільний,

однак за останні роки проявляється позитивна тенденція в обсягах виробництва молока на одного українця. Ця тенденція перш за все пов'язана з негативними демографічним та економічним факторами – різким зменшенням населення та значним зниженням валових надойв молока в Україні. Споживали ж українці в 2015 р. в середньому за рік – 210,3 кг молока, що на 43,7 % менше, ніж у 1990 р., або на 44,7 % менше від раціональної річної норми споживання молока для людини – 380-390 кг.

За існуючими цінами молочні продукти за рекомендованими нормами споживання доступні тільки близько 20 % найбільш заможних верств населення (споживають у середньому 355 кг молока або 93,5 % від раціональних фізіологічних норм). Основна частина населення споживає тільки близько 150-170 кг молока й молочних продуктів, майже удвічі нижче раціональної медично-обґрунтованої норми споживання.

Україна виробляє молока більше, ніж споживає. Рівень самозабезпечення (як відношення обсягів виробництва молока до обсягів споживання) складає біля 1,11-1,37. Тобто існує потенціал для експорту молочної продукції. Однак це лише в умовах першочергового забезпечення внутрішнього споживчого ринку, адже споживання молока на рівні 60 % від науково обґрунтованого рівня свідчить про необхідність його збільшення та розвитку ємності внутрішнього ринку молока.

Групування підприємств за обсягом виробництва молока дозволило встановити, що підприємства VI групи (обсяги виробництва більше 5000 т на рік) мають найвищий валовий надій молока – 802,4 тис.т. При цьому в Україні в 2014 році дана група налічувала 97 підприємств, які в середньому виробляли 8272,2 т молока за рік. Відповідно до даних Державної служби статистики України, ця група підприємств утримувала поголів'я ВРХ від 2 тис. голів, в тому числі поголів'я корів становило від 800 голів. Варто зауважити, що в останні роки прослідковується тенденція до зростання великих підприємств, які спеціалізуються на молочному скотарстві. Так, в 2010 році VI група налічувала всього 25 підприємств, а за чотири роки їх кількість зросла майже в 4 рази. А от I група поступово зменшується. Підприємства цієї групи мають, як правило, найнижчі показники продуктивності та характеризуються негативними тенденціями в зміні поголів'я на протязі року. В табл. 4 наведено групування сільськогосподарських підприємств України за обсягами виробництва молока в 2014 році.

Таблиця 4

**Групування підприємств України за обсягами виробництва молока,
2014 рік***

Показники	Групи підприємств за обсягом виробництва, т						Всього
	I	II	III	IV	V	VI	
	менше 100	100,1- 500,0	500,1- 1000,0	1000,1- 2500,0	2500,1- 5000,0	більше 5000,0	
Кількість підприємств, один.	1046	749	382	433	186	97	2893
Питома вага групи за кількістю підприємств, %	36,2	25,9	13,2	15,0	6,4	3,4	100,0
Валовий надій молока, тис.т.	31,2	202,7	281,2	684,2	644,2	802,4	2645,9
Вироблено молока на 1 підприємство, т	29,8	270,6	736,1	1580,1	3463,4	8272,2	1064,3
Питома вага групи за обсягом виробництва, %	1,2	7,7	10,6	25,9	24,3	30,3	100,0

*Джерело: [6]

Розвиток спеціалізації та концентрації виробництва на базі агропромислової інтеграції та кооперації сприяє ефективному функціонуванню ринку молока та надає можливість узгодити інтереси підприємств молокопродуктового підкомплексу та забезпечити його гармонійний розвиток.

Висновки і перспективи. Україні потрібно формувати стійкий попит на молочну продукцію, який має всі шанси на стабільне зростання. Але враховуючи складну економічну ситуацію в країні

варто врахувати те, що внутрішній попит в першу чергу формують платоспроможні споживачі. І поки що, українці тримаються виключно на розумінні, що молочна продукція – це невід’ємний елемент здорового і повноцінного існування. Наразі головним фінансовим регулятором в ланцюзі виробництва – переробка – реалізація молочної продукції є торгівля. З урахуванням кінцевого економічного індикатора – рівня роздрібних цін на молочну продукцію торговель, як головний монополіст торгового ланцюга, в стані змінювати частки розподілу доходів між учасниками процесу «ферма – магазин». Зрозуміло, торгівля з успіхом користується цією можливістю. Здійснюється це шляхом встановлення кінцевої ціни товару на прилавку. Покупця вона тримає в постійній напрузі, ціна в магазині завжди на межі можливостей купівельної спроможності покупців. Торгівля для виробника і переробника встановлює не тільки ціни, а й регулює кількість і якість продукції, що поставляється, що в свою чергу впливає і на авторитет і на економічну ефективність галузей молочного скотарства та переробки молока.

Список використаних джерел

1. Амбросов, В.Я. Розвиток форм господарювання в сільському господарстві: монографія [Текст] / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич. – Х.: ХНТУСГ, 2008. – 156 с.
2. Андрійчук, В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу [Текст] / В. Г. Андрійчук // КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Гуцул, Т.А. Розвиток ринку молока в Україні [Текст] / Т. А. Гуцул // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 89-94.
4. Антощенко, В. В. Молокопереробна промисловість України: минуле та сучасність [Текст] / В.В. Антощенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – Х.: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 74 – 81.
5. Тивончук, С. В. Світовий ринок молока і молочних продуктів: особливості формування та тенденції розвитку [Текст] / С. В. Тивончук, Я. О. Тивончук // Вісник аграрної науки Причорномор’я. – 2014. – Вип. 2. – С. 57-64.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 24.03.2016). – Назва з екрану.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/monitoring?nid=20180> (дата звернення 21.03.2016). – Назва з екрану.
8. Антощенко, В. В. Стан та перспективи розвитку молочного скотарства України [Текст] / В.В. Антощенко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки. – Х.: ХНАУ, 2015. – № 1. – С. 90-96.

Antoshchenkova Vitalina
PhD, Associate Professor,
Department of Economics and marketing
Kharkiv National Technical University of Agriculture named by Petro Vasylenko
Kharkiv, Ukraine
E-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

FORMATION OF DAIRY MARKET BASED ON COOPERATIVE-INTEGRATION RELATIONS

Abstract

Introduction. Dairy market is an important part of the agroindustrial complex of Ukraine, which is a complex system of economic relationships between enterprises in production, milk processing and marketing of complete products. During the years of market transformation in the agricultural sector inter-economic relations of agricultural and dairy enterprises suffered destruction, occurred disintegration processes in the dairy industry, significantly reduced the number of cattle and milk production, spread imperfect competition in the product markets of raw materials and finished products which negatively affected the efficiency of the milk market.

Methods. Were used general scientific and special methods of investigation, including: abstract logical (at theoretical generalizations and formulation of conclusions) and method of scientific generalization (when developing of proposals for improvement of economic relationships in terms of the integration process).

Results. The main mechanism of formation of stable economic relations between agricultural and dairy processing enterprises is the integration links that can be in the form of industrial contracts and integration of ownership.

Perspectives. One of the key strategic priorities of national revival of dairy subcomplex is sustainable development of economic relations between agricultural and dairy processing enterprises based on cooperation and integration of production, processing and marketing of finished products.

Keywords: dairy market, milk production, dairy cattle, dairy plants, cooperation, integration.

References

1. Ambrosov, V.Ya., Marenych, T. H. (2008). *Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: monohrafiia* [The development of management forms in agriculture]. Kharkiv, Ukraine: Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture.
2. Andriychuk, V. H. (2013). *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [The economy of agricultural enterprises]. Kyiv: Kyiv National University of Economic.
3. Hutsul, T.A. (2013). *Rozvytok rynku moloka v Ukraini* [The development of the milk market in Ukraine]. Melitopol, Ukraine: *Tavriya State Agrotechnological University (economic Science)*, 1(3), 89-94.
4. Antoshchenkova, V. V. (2015). *Molokopererobna promyslovist Ukrainy: mynule ta suchasnist* [Dairy Industry of Ukraine: Past and contemporaneity]. *Digest of the Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture. Economic Science*, 161, 74 – 81.
5. Tyvonchuk, S. V. (2014). *Svitovi rynek moloka i molochnykh produktiv: osoblyvosti formuvannia ta tendentsii rozvytku* [The world market for milk and dairy products, especially the formation and development trends]. *Mykolayiv National Agrarian University. Journal of Agricultural Science*, 2, 57-64.
6. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. Retrieved from <http://minagro.gov.ua/monitoring?nid=20180>.
8. Antoshchenkova, V. V. (2015). *Stan ta perspektyvy rozvytku molochnoho skotarstva Ukrainy* [Status and prospects of dairy Ukraine]. *Digest of the Kharkiv National Agrarian University. Series «Economic Science»*, 1, 90-96.



УДК 636.2.033
JEL Classification Q 10

Пуцентейло Петро
д.е.н., професор
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна
E-mail: naukatneu@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація

Вступ. Мета розвитку галузі м'ясного скотарства як єдиної системи – насичення продовольчого ринку якісними м'ясом і м'ясопродуктами власного виробництва, досягнення продовольчої незалежності держави та збільшення експорту продукції, що забезпечується через відповідну організаційну модель ефективного розвитку м'ясного скотарства. Визначено складові галузі, які є необхідними для формування ефективної ринкової моделі організації діяльності м'ясного скотарства і об'єднують сукупність суб'єктів господарювання, а саме: особисті селянські господарства; фермерські господарства; сільськогосподарські підприємства; виробничі і збутові кооперативи; агрохолдинги; асоціації, плеєнні заводи, плеєнні репродуктори.

Методи. Теоретичною та методологічною основою є положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти органів державної влади України з питань розвитку аграрного сектора. Використано такі методи дослідження: діалектичний метод пізнання – при дослідженні трансформації відносин у галузі; теоретичного узагальнення і порівняння – для розвитку понятійного апарату; методи аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження; абстрактно-логічний – при теоретичному узагальненні сутності та методів формування механізмів управління ефективністю галузі; графічний – для наочного відображення структури галузі.

Результати. Виявлено, що у процесі сільськогосподарського виробництва між суб'єктами господарювання встановлюються певні економічні відносини, що за своєю суттю є сукупністю різних елементів ринкової економіки. Галузь м'ясного скотарства, як складова частина національної економіки, розвивається під дією об'єктивних законів ринку. Важливу роль у цьому процесі відіграє конкуренція, яка зумовлює динамічний розвиток економічних процесів і тісно пов'язана з ціною, попитом і пропозицією.

Перспективи. Обґрунтовано, що для ефективного розвитку м'ясного скотарства існує потреба в застосуванні інтеграційних технологій, що передбачають об'єднання економічних, організаційних, технологічних, трудових та інтелектуальних потенціалів їхніх учасників, які забезпечуються на основі механізму самофінансування і залучення інвестиційних ресурсів для нових високоефективних виробництв.

Ключові слова: ефективність, тваринництво, галузь м'ясного скотарства, організаційно-економічне забезпечення, підприємство, ринок.

Вступ. В Україні тваринництво, особливо м'ясне скотарство перебуває в кризовому стані. Поголів'я м'ясної худоби у всіх категоріях господарств суттєво скоротилося. Особливо катастрофічна ситуація склалася в сільськогосподарських підприємствах, які донедавна були основними виробниками м'яса яловичини. Головними чинниками, що негативно впливають на розвиток галузі, є загальна економічна криза в державі, що призвела до зниження купівельної спроможності населення, диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промисловості, відсутність цілеспрямованої обґрунтованої державної підтримки галузі, а також недосконалість кредитної, податкової та інвестиційної політик. Проблеми підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва, забезпечення конкурентоспроможності галузі, найбільш конкретним узагальнюючим виразом чого є подолання збитковості та досягнення прибутковості виробництва, останнім часом набули особливої актуальності. Необхідні пошук і застосування дієвих

організаційно-економічних важелів, які спонукатимуть сільськогосподарських товаровиробників зменшувати собівартість, впроваджувати інтенсивні ресурсозберігаючі технології виробництва високоякісної продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ефективність функціонування тваринництва у більшості країн світу висвітлювалася представниками зарубіжної аграрної науки, на що вказують наукові праці цих авторів. Значну теоретичну і практичну цінність для вітчизняної науки мають дослідження зарубіжних вчених: Дж. Армбрустера, О. Граверта, Д. Колмана, Л. Ласатера, Я. Рендела, Е. Садоулета, Й. Слоцомбе, Д. Фокса. А. Черкаєва. Проблема формування і функціонування аграрної економіки і м'ясного скотарства, зокрема, присвячені праці відомих вітчизняних учених: І. Баланюка, П. Березівського, Д. Вінничука, В. Дієсперова [1], С. Дусановського, М. Калінчика, В. Месель-Веселяка [2], М. Місюка [3], М. Одінцева, В. Пабата, М. Пархомця [4-5], В. Рижкова, П. Саблука, С. Спеки, А. Стельмашука, В. Топіхи, О. Ульянченка Н. Шиян [6-7] та інших.

Проте, у теоретичному та методологічному аспектах залишаються недостатньо вивченими проблеми розробки ефективних стратегій і досконалих організаційно-економічних механізмів управління ефективністю виробництва. Фундаментальний характер даної наукової проблеми визначається відсутністю серед провідних економічних шкіл єдиних підходів до принципів формування системи управління ефективним розвитком тваринництва. Поряд з цим, в науковій літературі практично відсутні дослідження в напрямку збільшення можливостей ефективного виробництва яловичини в ситуації, що склалась в Україні.

Метою статті є обґрунтування побудови системи організаційно-економічного забезпечення ефективного розвитку галузі м'ясного скотарства та розроблення на цій основі рекомендацій щодо її практичної реалізації.

Методологія дослідження. При дослідженні використовувались методи теоретичного і творчого осмислення вибраної тематики.

Результати. У процесі сільськогосподарського виробництва між суб'єктами господарювання встановлюються певні економічні відносини, що за своєю суттю є сукупністю різних елементів ринкової економіки. В умовах сьогодення сільське господарство, як і національна економіка, розвивається під дією об'єктивних законів ринку, що обумовлює розгляд організаційно-економічних чинників впливу на їхнє формування.

Більш поширеною формою їхнього вираження є організаційно-економічні відносини. Останні зумовлюються ринковими силами, що мають комплексну дію і визначають структуру галузевого виробництва, особливості господарського забезпечення, важелі регулювання та міжгалузеві відносини. Важливу роль у цьому процесі відіграє конкуренція, яка зумовлює динамічний розвиток економічних процесів і тісно пов'язана з ціною, попитом і пропозицією. Саме тому розгляд і вивчення ефективних організаційно-економічних чинників розвитку галузі тваринництва є важливим методологічним завданням і результатом наукового узагальнення виробничо-господарської практики. Вони є важливою складовою сучасної аграрної економічної науки, що дає змогу вивчати виробничо-господарські відносини у взаємозв'язку з наявними ресурсами, потенціалом і новітніми технологіями.

Економічний механізм забезпечення відтворювального процесу охоплює такі аспекти: налагодження економічних зв'язків; вдосконалення форм організації праці; методів управління; ефективне використання важелів товарно-грошових відносин; оптимізація використання чинників виробництва.

Економічний механізм забезпечення відтворювального процесу є найбільш складною ланкою в системі управління на макроекономічному рівні. Він дає можливість координувати соціально-економічні явища в міжгалузевій, галузевій і мікрорівневій площині їхнього розвитку. У зв'язку з цим багатогранність форм економічного забезпечення – об'єктивна необхідність, зумовлена особливостями його формування та ефективністю функціонування відтворювального процесу на сучасному етапі розвитку.

Основний зміст економічного забезпечення – економічні відносини, пов'язані з обміном товарів і послуг, у результаті яких формується попит, пропозиція і ціна. Поняття “економічне забезпечення” складається не тільки зі сфери економічних відносин, а й охоплює особливий розділ – управління економікою, тобто управління економічними об'єктами і процесами. Економічне забезпечення – це виробничо-економічна діяльність незалежно від її виду, яка характеризується універсальною ознакою, і загальною властивістю: це завжди перетворення економічних ресурсів у певний економічний продукт.

Вони сприяють вирішенню проблем виявлення найбільш ефективних способів управління виробництвом і досягнення господарської рівноваги. Для ритмічно функціонуючого економічного забезпечення характерним є переважання внутрішніх взаємозв'язків складових частин системи між собою щодо чинників зовнішнього впливу. В процесі своєї дії цей механізм доволі активно впливає на інші чинники виробництва і максимально пристосовує їх для виконання своїх завдань. При цьому багато ланок цілісного економічного забезпечення переходять у новий якісний стан, і в системи виникають нові функції і нові властивості. Отже, поняття “економічне забезпечення” є певною сукупністю взаємозалежних і взаємообумовлених функціональних елементів, об'єднаних єдиною метою свого функціонування і здатних до відтворення на більш якісному новому рівні за рахунок власних фінансових ресурсів.

Економічними чинниками галузі тваринництва є попит і пропозиція на м'ясо, встановлення паритету цін, стабілізація і досягнення беззбиткового рівня виробництва м'яса, платоспроможний попит населення, конкурентне середовище, інвестиційне забезпечення, доступні за ціною матеріально-технічні засоби виробництва, кількість товаровиробників, спеціалізація і концентрація виробництва; рівень оплати праці.

Економічне забезпечення функціонування ринку м'яса потрібно розглядати як відносини між його суб'єктами, що виникають у процесі руху товаропотоків від виробників до споживачів м'ясної продукції. Його мета – взаємовигідне партнерство і відносно справедливий розподіл виручки від реалізації кінцевої продукції між суб'єктами ринку, що дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам забезпечити розширене відтворення, стимулюючи підвищення якості вирощуваної продукції, зменшення витрат виробництва та мінімізацію ціни кінцевої продукції на основі поєднання цінового саморегулювання і активного впливу держави. Основними його елементами є ціна і маркетингові технології, що впливають на поведінку суб'єктів. До функціональних елементів економічного забезпечення тваринництва належать: виробнича та організаційна структура галузі; відносини з реалізації продукції (послуг); система ціноутворення; формування і розподіл прибутку.

Організаційна підсистема організаційно-економічного забезпечення в узагальненому вигляді – це система прямих і зворотних зв'язків, які носять характер інформаційних потоків, управлінських рішень та організаційно-адміністративних дій, що базуються на процесі взаємодії суб'єктів господарювання один з одним з приводу господарської діяльності (рис. 1).

Законодавство в економічній сфері виступає передумовою побудови і функціонування організаційно-економічного забезпечення і є найважливішим його елементом. Організаційно-економічний процес на рівні його правового оформлення набуває дієвості і практичної конкретизації. Нормативно-правове регулювання галузі тваринництва забезпечується через закони України, постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства аграрної політики і продовольства України, тобто як за допомогою законів і нормативних актів загальної дії, які регламентують діяльність сільського господарства, так і за допомогою спеціалізованої законодавчої бази.

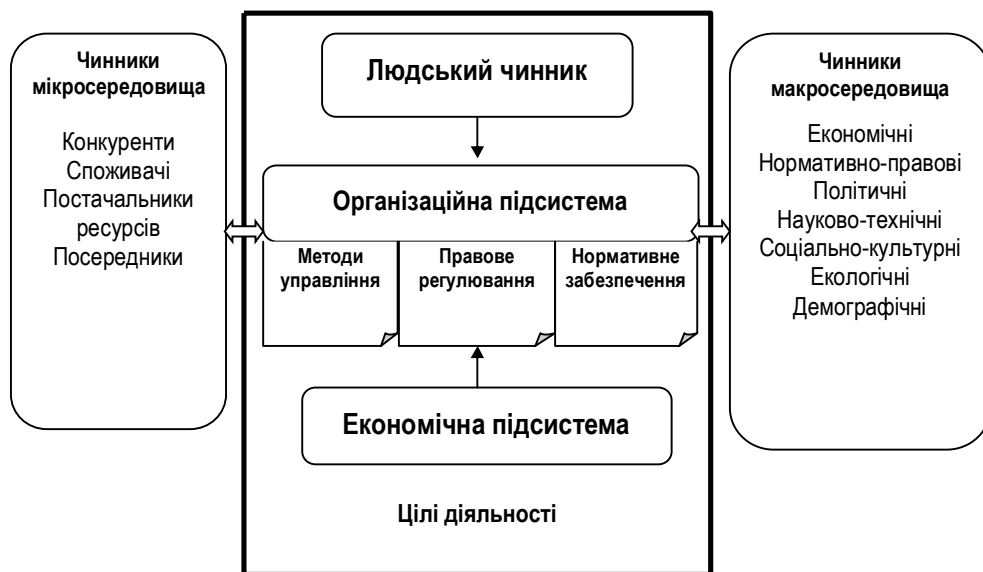


Рис. 1. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств*

**Джерело: розробка автора*

Організаційна структура тваринництва – це сукупність суб'єктів господарювання, що вирощують, проводять забій і переробку великої рогатої худоби, займаються виробництвом м'ясної продукції з яловичини, сприяють її просуванню на ринку від виробника до посередника і до кінцевого споживача (рис. 2).

Організаційна структура формується на двох рівнях: первинний ринок – сфера товарно-грошових операцій, у процесі яких сільськогосподарські підприємства реалізують вирощену ними велику рогату худобу переробним підприємствам. Його структура багато в чому визначає ступінь та напрями розвитку ринку яловичини, і вторинний – сфера, в якій посередники, що стали власниками худоби на первинному ринку, виконують роль продавців, а покупців – різні переробні підприємства або інші посередницькі структури. На практиці між ними немає чіткої межі, в кожному сегменті первинного ринку є і свої специфічні учасники вторинного ринку та загальні.

До основних організаційних чинників м'ясного скотарства належать такі: територіальне розміщення виробництва і переробки сировини, нормативно-правове забезпечення, розвиток кормової бази, технологія ведення тваринництва, інфраструктура ринку, рівень кваліфікації працівників. Так, раціональний рівень організації виробництва в галузі скотарства є першоосновою одержання високої результативності господарювання навіть при інших несприятливих умовах, і навпаки, адже макроекономічні чинники не сприяли розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах, внаслідок чого результати їхньої господарської діяльності в галузі скотарства залишаються низькими.

Науковці В. Я. Амбросов і Т. Г. Маренич до організаційних чинників, які позитивно впливають на рівень і ефективність виробництва відносять наявність сівозмін, системи взаємопов'язаних дрібних, середніх і великих виробництв, можливостей диверсифікації, комбінування та взаємодоповнення галузей, доцільного поєднання виробничої й соціальної інфраструктури, логічно завершеної структури управління, можливість формування рівноцінних трудових колективів власників і найманих працівників, розробки єдиних методів стимулювання їхньої праці та матеріальної заінтересованості [8, с. 17].

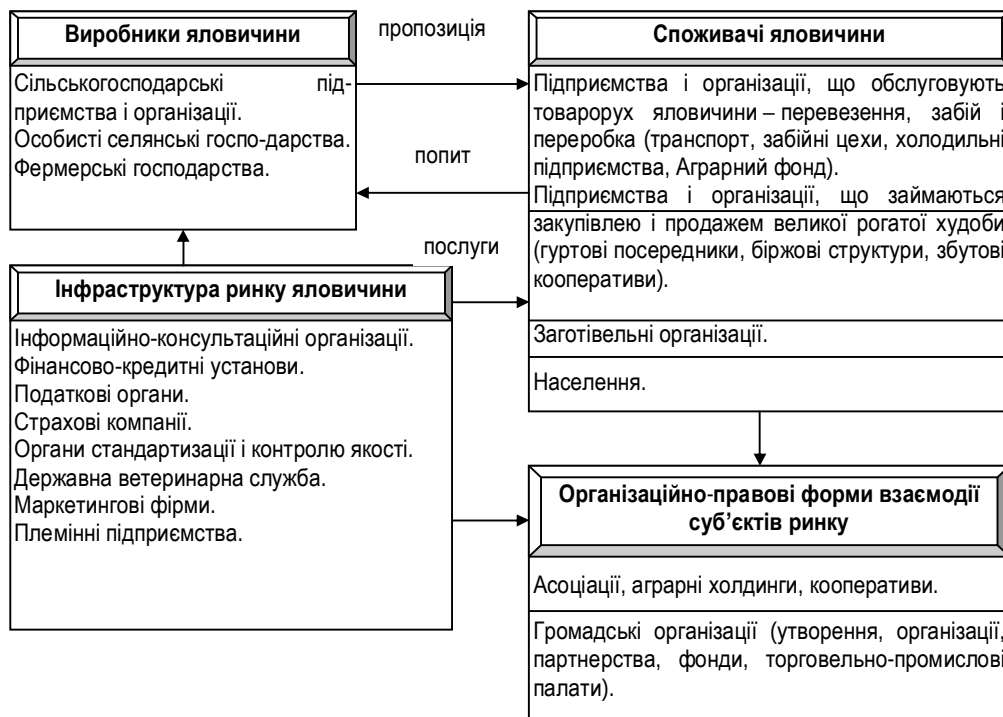


Рис. 2. Організаційне забезпечення функціонування м'ясного скотарства*

*Джерело: розробка автора

Отже, організаційний чинник є визначальним компонентом економічної системи, який забезпечує економічну ефективність використання землі, техніки і технології, впровадженнь науки та інновацій, удосконалення організації праці, поширення мотивації до раціонального використання ресурсів і дає змогу раціонально поєднувати спеціалізацію, інтенсифікацію, кооперацію та інтеграцію для досягнення оптимального результату при мінімальних затратах.

Особливості змісту організаційно-економічного забезпечення м'ясного скотарства обумовлені призначенням і специфікою цієї системи. З огляду на основні методологічні принципи теорії систем, розвиток наукової думки про зміст систем сільського господарства і власні узагальнення практики вважаємо логічно розглядати галузь м'ясного скотарства одним з важливих елементів системи м'ясного підкомплексу, яка значною мірою зумовлює систему тваринництва загалом і всю систему аграрного господарства.

Основними критеріями результативності організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності виробництва продукції м'ясного скотарства є такі:

- оперативність організаційно-економічного забезпечення, що охоплює цінність і своєчасність підготовки та прийняття рішень;
- надійність організаційно-економічного забезпечення, що охоплює відповідність прийомів і методів роботи сучасному рівню науково-технічного прогресу; рівень підготовки, стаж практичної роботи і стабільність кадрів;
- оптимальність організаційно-економічного забезпечення – обґрунтованість ступінчастості (ієрархічності) в аграрних холдингах і сільськогосподарських підприємствах, а також співвідношення централізації і децентралізації управління стосовно конкретних умов, норми керованості тощо.

Галузь м'ясного скотарства складається із сукупності підприємств, які забезпечують її діяльність. Так, аграрні підприємства галузі м'ясного скотарства представлені такими суб'єктами:

- особистими селянськими господарствами;
- фермерськими господарствами;
- сільськогосподарськими підприємствами приватної форми власності (приватні аграрні підприємства, приватно-орендні підприємства, товариства);
- виробничими і збутовими кооперативами;
- агрохолдингами;
- асоціаціями.

Узагальнена схема організаційної структури галузі м'ясного скотарства представлена на рис. 3.

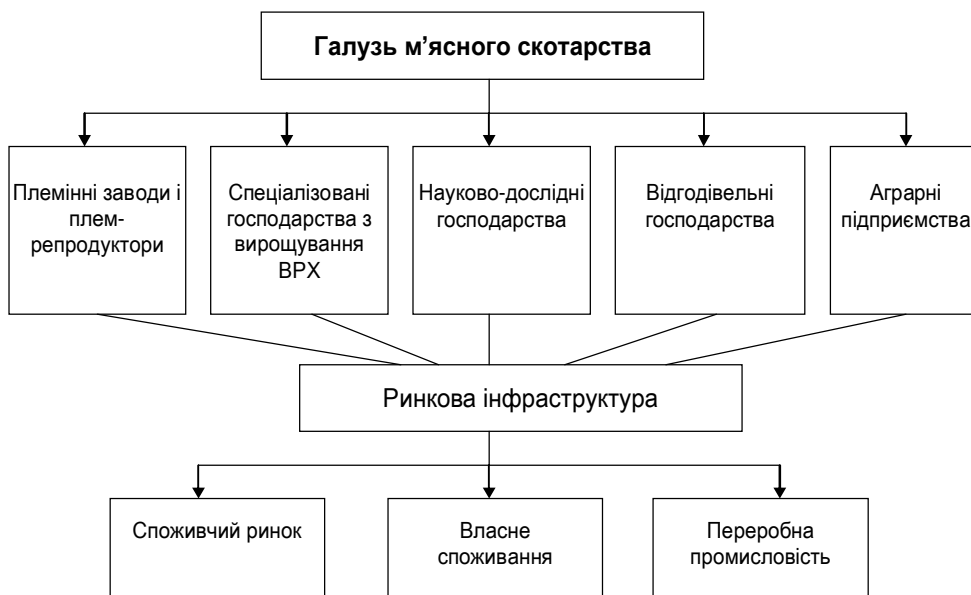


Рис. 3. Структура галузі м'ясного скотарства України*

**Джерело: розробка автора*

Основні організаційні форми ведення м'ясного скотарства в Україні представляють такі утворення:

- племінні заводи;
- племінні репродуктори;
- племінні господарства із завершеним оборотом стада;
- промислові господарства з завершеним оборотом стада;
- господарства-репродуктори, які вирощують телят до 7–8 місячного віку;
- вирощування і відгодівля м'ясної худоби особистими селянськими господарствами;
- господарства, які займаються дорощуванням і відгодівлею м'ясної худоби концормами і кормовими відходами харчової промисловості;
- спеціалізовані ферми великої рогатої худоби м'ясних порід у господарствах приміської зони з різноманітною спеціалізацією;
- комбіновані форми сільськогосподарської діяльності.

У зоні західних районів України у 80-90-х роках XX ст. виробництво яловичини

забезпечувалося в основному в спеціалізованих господарствах трьох типів. Перший тип – господарства, що вирощували телят з 10–20-денного до 4–6-місячного віку. Після цього періоду молодняк передавали на підприємства другого типу.

Другий тип – господарства, що спеціалізувалися на дорощуванні та інтенсивній відгодівлі молодняку з 4–6-місячного віку до реалізації його в 16–18 місяців.

Третій тип – господарства з повним технологічним циклом виробництва яловичини, що охоплювали усі три періоди – вирощування, дорощування і заключна відгодівля. Спеціалізованих господарств з виробництва яловичини першого типу було 12%, другого – 22% і третього – 64%. Отже, більшість спеціалізованих господарств мало повний технологічний цикл виробництва яловичини. Оптимальні розміри їх на той час становили від 3000 до 6000 голів, широкого розповсюдження набули спеціалізовані ферми до 2000 голів. Розміри цих господарств визначалися станом кормової бази, раціональним вирішенням питання утилізації гною, природно-економічними особливостями зони тощо.

С. К. Кот виокремлює у м'ясному скотарстві такі типи господарств і ферм:

– спеціалізовані м'ясні господарства-репродуктори – з вирощування молодняку м'ясних порід:

- спеціалізовані м'ясні господарства з повним циклом виробництва – з відтворення стада, вирощування і відгодівлі надремонтного молодняку в умовах внутрігосподарської спеціалізації;
- м'ясні ферми, створені у господарствах, які не є спеціалізованими в даній галузі;
- племінні заводи і ферми, що займаються удосконаленням порід худоби м'ясного напрямку, а також вирощуванням племінного молодняку для реалізації в інші товарні господарства [9, с. 36].

За основними типорозмірами ферми і комплекси з виробництва яловичини від м'ясних порід худоби бувають на 600, 800, 1200 корів, відгодівельні комплекси – на 1000, 2000 і 6000 голів великої рогатої худоби [9, с.36].

Залежно від спеціалізації, природно-економічних умов, технологій утримання господарства з вирощування і відгодівлі молодняку м'ясної худоби розраховані на одночасне утримання від 100 до 20 тис. голів. Так, для господарств Полісся, Карпат та інших територій, де є достатня кількість природних лук, пасовищ і сіножатей, чисельність худоби м'ясних порід коливається в межах 400–800 голів. Спеціалізовані господарства з вирощування і відгодівлі м'ясної худоби, тобто ті, які мають рекомендовані розміри ферм і земельних угідь, функціонують із замкнутим циклом з вирощуванням ремонтного молодняку для оновлення стада на власній кормовій базі. Для такої категорії господарств оптимальною чисельністю є 1000–2000 голів. Чисельність м'ясної худоби більше 2 тис. голів характерна для вертикально інтегрованих підприємств, кластерів та агрохолдингів, де виробництво здійснюється з високою інтенсивністю на промисловій основі. В середньому по Україні чисельність худоби м'ясного напрямку в господарствах становить від 400 до 1000 голів. На думку В. Я. Месель-Веселяка, найбільш ефективними є виробництво на фермах, де за рік відгодовують 2,5–3 тис. голів великої рогатої худоби [2, с. 24].

За умовами комплектування стада усі спеціалізовані господарства можна поділити на декілька основних груп:

1. Господарства з вирощування і відгодівлі, починаючи з молочного періоду. В них молодняк надходить з 10–20 – денного віку живою вагою 35–45 кг.

2. Господарства з вирощування і відгодівлі молодняка молочних і м'ясних порід після молочного періоду – з 4–8 місячного віку живою вагою 120–200 кг.

3. Господарства з відгодівлі великої рогатої худоби з використанням відходів харчової промисловості – комплектують молодняком у віці 10–12 місяців, а також дорослою худобою. Мінімальна вага дорощування некастрованих бугайців 280–300 кг, кастрованих – 260–280 кг, телиць – 240–260 кг.

У господарствах при використанні кормів власного виробництва відгодівлю молодняку потрібно починати з 180–200 кг незалежно від статі й віку. При комплектуванні м'ясного контингенту

на відгодівлю потрібно дотримуватися умов створення однорідних груп за вагою і віком тварин, оскільки промислова технологія базується на принципах групового обслуговування.

Галузь м'ясного скотарства розвивається за такими етапами:

- формування племінної бази, тобто наросування чистопородного поголів'я;
- створення товарних стад шляхом схрещування маточного поголів'я з плідниками м'ясних порід;
- формування декількох стад м'ясної худоби за рахунок закупівлі поголів'я, що потребує великих фінансових витрат. Купуються тільки плідники м'ясних порід або їхні сперми, а також матеріал для ембріонотрансферту;
- виділення малопродуктивних молочних корів в деяких стадах, утримання їх за технологією м'ясного скотарства й осіменіння плідниками м'ясних порід.

М'ясне скотарство функціонує через сформовану ринкову інфраструктуру, яка охоплює поряд із сільським господарством ланки первинної обробки і промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку і безпосередньо споживачів кінцевої продукції галузі. Механізмом виконання цього є ринок м'ясної продукції, який охоплює організаційно-економічні форми взаємовідносин між суб'єктами господарювання різних сфер галузі м'ясного скотарства, забезпечуючи рух продукції на усіх стадіях відтворювального процесу – від вирощування і відгодівлі тварин (отримання м'ясної сировини) до виготовлення готових продуктів і реалізації їх кінцевому споживачу. Отже, поняття "ринку м'ясного скотарства" охоплює функціонування його відповідних контрагентів (сільськогосподарських, заготівельних, переробних і торговельних організацій), між якими об'єктивно виникають виробничі зв'язки й успішно вирішуються економічні взаємовідносини.

Галузь м'ясного скотарства має чіткий поділ на племінне та товарне з їхніми завданнями і цілями. Мета племінного тваринництва – отримувати племінних плідників для використання в товарних стадах. Інша ціль у товарних стадах, які мають завдання отримувати тварин для вирощування на м'ясо. В м'ясному скотарстві кінцевим продуктом є отримання телят, які при вирощуванні на м'ясо дають яловичину. Тобто є чіткий поділ на два технологічних процеси. Перша система відіграє репродуктивну функцію (стадо корів), де відбувається отримання і вирощування телят за призначенням (бугайці) – для вирощування на м'ясо, за рахунок яких і відбувається його виробництво, і телички – для ремонту стада. Друга – вирощування молодняка для виробництва яловичини, яка є основною ланкою у виробництві яловичини, а перша – як допоміжне джерело в отриманні м'яса за рахунок вибраканих тварин.

Висновки і перспективи. Таким чином, м'ясне скотарство є частиною агропромислового комплексу України, що складається із сукупності підприємств і організацій, які організовано забезпечують виробництво, заготівлю, транспортування, переробку, зберігання і реалізацію м'яса яловичини і телятини, а також м'ясопродуктів з них. Метою розвитку галузі м'ясного скотарства є насичення продовольчого ринку якісним та екологічно чистим м'ясом і м'ясопродуктами власного виробництва та досягнення продовольчої незалежності держави, що обумовлює специфіку її конкурентоспроможного розвитку.

Визначено, що у процесі сільськогосподарського виробництва між суб'єктами господарювання встановлюються організаційно-економічні відносини, які зумовлюються ринковими силами, що мають комплексну дію і визначають структуру галузевого виробництва, особливості господарського механізму, важелі регулювання та міжгалузеві відносини. Економічними чинниками розвитку м'ясного скотарства є: попит і пропозиція на яловичину і телятину, встановлення паритету цін, стабілізація і досягнення беззбиткового рівня виробництва м'яса, платоспроможний попит населення, конкурентне середовище, інвестиційне забезпечення, доступні за ціною матеріально-технічні засоби виробництва, кількість товаровиробників, спеціалізація і концентрація виробництва, рівень оплати праці. До основних організаційних чинників розвитку м'ясного скотарства віднесено: територіальне розміщення виробництва і переробки сировини, нормативно-правове забезпечення, розвиток кормової бази, технологія ведення тваринництва, інфраструктура ринку, рівень

кваліфікації працівників. Це дозволило трактувати організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможного розвитку м'ясного скотарства як важливу частину виробничо-господарських, фінансово-кредитних і організаційно-управлінських відносин, що володіють властивістю якісної адаптації до кон'юнктурних змін ринку і генерування інноваційних передумов.

Список використаних джерел

1. Дієсперов В.С. Скотарство як найбільш проблемна галузь тваринництва / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2016. – №2. – С. 38-45.
2. Месель-Веселяк В. Я. Методичні рекомендації щодо формування регіональних виробництв у м'ясопродуктовому підкомплексі / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 71 с.
3. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства / М.В. Місюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
4. Пархомець М.К. Доходи галузей тваринництва та шляхи їх збільшення у аграрних підприємствах регіону / М.К. Пархомець, Л.М. Уніят // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 1 (січень-березень). – С. 49-62.
5. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика : монографія / М.К. Пархомець, В.В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.
6. Шиян Н.І. Організаційно-економічний механізм формування прибуткового виробництва продукції скотарства / Н.І. Шиян. – Х.: КП Міськдрук, 2011. – 288 с.
7. Шиян Н.І. Структура витрат як фактор формування рівня ефективності галузі м'ясного скотарства / Шиян Н.І. // Економіка АПК. – 2015. – № 12 – С. 44-50.
8. Амбросов В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 14–20.
9. Кот С. К. Организация промышленного производства продуктов животноводства на фермах / С. К. Кот. – М. : Экономика, 1982. – 72 с.
10. Пуцентайло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: монографія / П.Р. Пуцентайло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка» ТНЕУ, 2011. – 420 с.

Putsenteilo Petro
Dr.Sc.(Econ.), Professor
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine
E-mail: naukatneu@gmail.com

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVIDING OF ANIMAL HUSBANDRY EFFECTIVE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF CRISIS

Abstract

Actuality. The aim of the cattle breeding industry as a whole system is the saturation of the food market with quality meat and meat products of own production, achieving food independence of the state and increasing exports of products provided through appropriate organizational model of effective development of meat cattle breeding.

The components of the industry necessary for the formation of an effective market model for meat cattle breeding organization and combination a set of business entities have been determined, namely as: individual farms; farms; agricultural enterprises; production and marketing cooperatives; agricultural holdings; associations, breeding plants, pedigree reproducers.

Purpose. The aim of the article is to substantiate the construction of the system of organizational and economic providing of cattle breeding industry efficient development and formulate recommendations concerning its practical implementation on this basis.

Methodology of research. The theoretical and methodological basis of the article is fundamental assumptions of modern economic theory, scientific works of domestic and foreign scholars. The following methods were used in this article, in particular: methods of analysis and synthesis – to study the object and subject of study; graphics – for a visual display of relationships between observable indicators; abstract and logical (theoretical generalizations and formulation of conclusions); constructive and experimental (formation mechanisms of

competitiveness management industry), theoretical modeling – to summarize the principles of creating competitive advantages.

Findings. It has been revealed that certain economic relations are the aggregate of various elements of the market economy, established in the process of agricultural production between business entities. The meat cattle breeding industry, as a part of the national economy, is developed under the influence of objective laws of the market. The competition plays the important role in this process that makes the dynamic development of economic processes and closely related to price, supply and demand.

Perspectives. It has been substantiated that there is need for application of integration technologies for the effective development of meat cattle breeding, that provide combining economic, institutional, technological, labor and intellectual potentials of their participants, which are provided on the basis of the mechanism of self-financing and attracting investment resources for the new highly efficient productions.

Key words: effectiveness, stockbreeding, meat cattle breeding industry, organizational and economic provision, enterprise, market.

References

1. Diiesperov, V.S. (2016). *Skotarstvo yak naibilsh problemna haluz tvarynnytstva* [Cattle breeding as the most challenged brunch of animal husbandry]. The Economy of Agro-Industrial Complex, 2, 38-45.
2. Mesel-Veseliak, V.Ya. & Mazurenko, O.V. (2006). *Metodychni rekomendatsii shchodo formuvannia rehionalnykh vyrobnytstv u miasoproduktovomu pidkompleksi* [Guidelines concerning the formation of regional production of meat grocery subcomplex]. Kyiv, Ukraine: IAE.
3. Misiuk, M.V. (2012). *Rynok produktii skotarstva* [Livestock Market Products]. Kyiv, Ukraine.
4. Parkhomets, M.K. & Uniat L.M. (2014). *Dokhody haluzei tvarynnytstva ta shliakhy yikh zbilshennia u ahramnykh pidpriemstvakh rehionu* [Incomes of stock-raising industries and directions of their increase in agrarian enterprises of region]. The Herald of Ternopil National Economic University, 1, 49-62.
5. Parkhomets, M.K. & Hudak, V.V. (2014). *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia dokhidnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, praktyka* [Organizational-economic mechanism of ensuring the profitability of agricultural enterprises: the theory, methodology, practice]. Ternopil, Ukraine: TNEU.
6. Shyian, N.I. (2011). *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm formuvannia prybutkovoho vyrobnytstva produktii skotarstva* [Organizational-economic mechanism of formation of profitable cattle production]. Kharkov, Ukraine: Miskdruk.
7. Shyian, N.I. (2015). *Ctruktura vytrat yak faktor formuvannia rivnia efektyvnosti haluzi miasnoho skotarstva* [Structure of costs as an efficiency level formation factor for the beef cattle-breeding branch]. The Economy of Agro-Industrial Complex, 12, 44-50.
8. Ambrosov, V.Ya. & Marenych, T.H. (2007). *Velykotovarni pidpriemstva yak osnova vprovadzhennia innovatsii* [Large trade enterprises as the basis of innovation]. The Economy of Agro-Industrial Complex, 6, 14–20.
9. Kot, S.K. (1982). *Organizatsiya promyshlennogo proizvodstva produktov zhivotnovodstva na fermakh* [Organization of industrial production of livestock products on farms]. Moscow, Russia: Ekonomika.
10. Putsenteilo, P.R. (2011). *Konkurentospromozhnist miasnoho skotarstva Ukrainy: teoriia i praktyka* [The competitiveness of beef cattle Ukraine: Theory and Practice]. Ternopil, Ukraine: Ekonomichna dumka.



УДК 336.02:338.434
JEL Classification: E62 Q14

Радченко Оксана

к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна
E-mail : oxanarad@ukr.net

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В ПЕРІОД СИСТЕМНИХ РЕФОРМ

Анотація

Вступ. У статті досліджено основні аспекти державної підтримки сільського господарства в умовах реформування системи податкових пільг, співпраці України з МВФ та процесами євроінтеграції. Наводяться результати аналізу передумов та заходів, що спричинили зміну напрямів та обсягів державної підтримки у бюджеті на 2016 рік. Аналізуються можливі шляхи розвитку державної підтримки на основі поширених моделей зарубіжного досвіду.

Методи. Дослідження спирається на чинну інформаційну та методичну базу, що містить методи, використання яких дозволяє систематизувати ряд явищ у процесі розвитку аграрної галузі, уніфікувати процедуру визначення номінальних обсягів та ефективності державної допомоги за прямими та непрямими методами з врахуванням впливу різних факторів на обсяги підтримки.

Результати. Приведено окремі механізми зарубіжного досвіду державної підтримки аграрної галузі та можливості його застосування в Україні. Визначено ключові точки формування мотиваційного механізму ефективної державної підтримки малих господарських форм. Результатом дослідження передбачається окреслення проблем державної підтримки галузі та визначення напрямів її розвитку у загальній Стратегії сільського господарства на період до 2020 року, означення місця та ролі аграрної галузі в економіці держави. Отримані результати аналогічні вітчизняним дослідженням і відстоюють ідею про необхідність державної підтримки конкурентного середовища, а не лише окремих форм господарювання та забезпечення гарантування продовольчої безпеки методами регуляторної політики, спрямованої на підтримку галузі.

Перспективи. Подальшими напрямками досліджень у даній тематиці можуть виступати формування методики системного визначення ефективності за різними порівняльними оцінками.

Ключові слова : аграрний сектор, бюджетна підтримка, бюджетні програми, ефективність державної підтримки, стратегія розвитку бюджетної підтримки, системні реформи сільського господарства.

Вступ. Системні реформи – це реальні і послідовні дії влади, об'єктів і суб'єктів, на які вони спрямовані, що враховують основні економічні і соціальні вимоги, реалії життя і орієнтовані на покращення всіх ключових моментів життєдіяльності держави. Ефективність реформ визначається точкою перетину інтересів учасників реформ, стану аналізованої проблеми і стратегіями її розвитку.

На даний час більшість вчених-економістів, політологів, успішних практиків аграрної галузі зазначають, що країна перебуває на роздоріжжі і намічається «декілька варіантів дуже різного майбутнього» і «майбутнє АПК дуже тісно пов'язане з майбутнім всієї держави». При цьому озвучуються варіанти виходу з системної кризи в діапазоні: від перетворення на сировинну державу, до залучення наукоємних і технологічних інвестицій [5].

Управління процесами у аграрній сфері відбувається, в тому числі, за допомогою державної політики бюджетної підтримки сільського господарства. Така підтримка для вітчизняної галузі притаманна в усі періоди розвитку сільського господарства, тому питання є досить дослідженим. Проте, нові економічні та політичні реалії вносять свої корективи і процес державного регулювання потребує постійного наукового супроводження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема державної підтримки сільського господарства завжди була актуальною. Зокрема, цьому питанню присвячені наукові розробки М. Дем'яненка, А. Діброви, О. Бородіної, М. Латиніна, Ю. Лупенка [7], О. Могильного, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, Л. Тулуша [7; 8] та ін. Хоч реформи в аграрному секторі економіки тривають давно, застосовувані інструменти державної підтримки не завжди ефективні, а в умовах відміни спецрежимів оподаткування, тобто непрямой підтримки і мізерних бюджетних ресурсів, що виділяються на фінансування галузі, – виявляються взагалі нежиттєздатними.

Мета. Метою дослідження є визначення стану та напрямів державної підтримки аграрної галузі в період системних реформ.

Методологія досліджень. Вирішення поставлених у статті завдань здійснюється загальнонауковими методами. Дослідження спирається на чинну інформаційну, статистичну, нормативну та методичну базу, що містить методи, використання яких дозволяє систематизувати ряд явищ у процесі розвитку аграрної галузі, уніфікувати процедуру визначення номінальних обсягів та ефективності державної допомоги за прямими та непрямыми методами з врахуванням впливу різних факторів на обсяги підтримки.

Результати. Система податкових пільг, яка діяла в Україні для аграрної галузі, останніми роками викликала багато нарікань, через їх низьку ефективність. Окрім того, у 2015 році змінилась система оподаткування, а у 2016 році – система спецрежиму ПДВ для аграріїв, велику частину податкових пільг підприємствам сільського господарства переглянуто, скорочено або зовсім скасовано. Обраний країною шлях на євроінтеграцію також вносить корективи у даний процес.

За 2015 господарський рік, за попередніми підсумками [4], фінансовий результат до оподаткування підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві становив 89,5 млрд грн прибутку (у 2014 р. – 35,3 млрд грн), рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у цілому склав 45,7% (у 2014р. – 26,3%). Такі позитивні результати діяльності галузі на фоні загального спаду економіки уже не перший рік викликають нарікання на чинну систему пільгового оподаткування. При цьому, галузь займає 10% у ВДВ країни, а у доходній частині бюджету – лише 1%, що перекошує формування конкурентного середовища у економіці.

На даний час обґрунтування концепції та стратегічних напрямів розвитку державної підтримки сільського господарства України орієнтоване на досвід розвинених країн. Так, цінова підтримка сільського господарства в ЄС складає до 91% від всієї суми бюджетного фінансування, в США – 48%, Канаді – 53%. На Заході істотна частка доходу фермера формується за рахунок державних джерел: в країнах Європейської спільноти (ЄС) – 3 %, Фінляндії – 72%, Японії – 72%, в США - 27-40%. Державна підтримка аграріїв у країнах ЄС в 2013 році склала від 175 до 1343 євро на 1 га с/г угідь, зокрема у Нідерландах – 500 євро/га, Бельгії – 508 євро/га, Польщі – 345 євро/га, Німеччині – 396 євро/га. Фінансова підтримка сільського господарства в Україні (переважно непряма – за рахунок зазначеного спецрежиму) ледь сягає до 40 євро на гектар [9].

За дослідженнями відділу податково-бюджетної політики ННЦ «Інститут аграрної економіки» [4] державна підтримка сільського господарства в Україні здійснюється через бюджетні асигнування, а також спеціальні режими та механізми оподаткування. Обсяги та напрями основних програм бюджетної підтримки сільського господарства та їх фактичне виконання приведені у таблиці 1.

Рівень підтримки аграрного виробництва, насамперед, характеризує частка бюджетного фінансування в загальнодержавних видатках. Починаючи з 2009 р., коли частка видатків на аграрну галузь (загальні видатки по МАПіП) складала 2,6%, вона постійно знижувалась – до 1,78 % у 2013 р., 1,28 % у 2014 р., 0,37% у 2015 р. і у планах на 2016 рік сягнула 0,35% – рекордно низького рівня.

При цьому, на підтримку безпосередньо сільського господарства (заходи прямої бюджетної підтримки) спрямовувалось не більше половини аграрного бюджету, а решту заходів займали

програми фінансування послуг, зокрема освітянські програми. З 2014 року значну їх частину перенесли у видатки іншого міністерства, тому частка видатків на сільське господарство підвищилась до 70% у структурі.

Таблиця 1

Бюджетна підтримка сільського господарства України за 2013-2016 рр., млн. грн.**

Показники	Роки							
	2013		2014		2015		2016	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт*
Видатки МАПіП	9062,96	7193,35	6606,98	5501,31	2605,55	2133,73	2382,11	328,93
% у загальних	2,09	1,78	1,43	1,28	0,43	0,37	0,35	0,17
Загальний фонд	4665,26	4175,43	3428,63	3359,15	1884,16	1621,89	1615,35	210,50
% у загальних	51,48	58,05	51,89	61,06	72,31	76,01	67,81	64,00
Видатки апарату	4761,35	3613,34	3322,70	2636,82	885,78	525,57	659,69	52,01
% у загальних	52,54	50,23	50,29	47,93	34,00	24,63	27,69	15,81
Загальний фонд	1760,59	1668,89	1498,03	1486,35	674,60	449,62	509,70	31,54
% у загальних	36,98	46,19	45,08	56,37	76,16	85,55	77,26	60,64
Структура видатків	100	100	100	100	100	100	100	100
На підтримку с.г.	49,17	37,03	33,4	20,13	75,77	70,68	70,22	18,28
підтримка виробництва	38,15	22,60	29,89	15,74	62,66	63,02	53,06	-
підтримка Аграрного фонду	11,02	14,43	3,51	4,39	13,11	7,66	17,16	18,28
соціальні програми	0,49	0,50	0,14	0,17	0,64	1,08	-	-
інші	50,34	62,47	66,46	79,70	23,59	28,24	29,78	81,72
Кредитування	7236,74	7236,74	1431,72	20,5	1429,42	38,14	1419,64	-
Кредити фермерам	27,90	27,90	27,90	15,87	25,60	25,60	15,82	-
Фінансовий лізинг	8,84	8,84	3,82	-	3,82	-	3,82	-
Аграрний фонд	7200,00	7200,00	1400,00	4,63	1400,00	12,54	1400,00	-

* за січень-квітень 2016 року

**Джерело: розраховано за даними [1].

Аналіз цих тенденцій свідчить, що наявна спадна тенденція обсягів прямого бюджетного фінансування і відбувається фактично призупинення фінансування галузі з 2014 року. Окрім того, фактичне виконання програм у 2015 році склало 80% загалом по галузі і 60% по фінансуванню сільськогосподарського виробництва.

Обсяг та структура видатків, закладених у Державному бюджеті на 2016 рік, формують вектор нинішньої аграрної політики держави. Аналіз аграрного бюджету на 2016 рік, проведений науковцями Інституту аграрної економіки, показав, що на фінансування Міністерства аграрної політики і продовольства в 2016 році закладено 2,38 млрд грн, а це майже на 60% менше закладених у бюджеті 2014 року 6,61 млрд грн, і складає лише 18% від середнього значення бюджетів за 2012-2014 рр. У порівнянні з попереднім роком закладено обсяги фінансування нижчі на 10%.

Якщо брати до уваги, що зростання загальних видатків Державного бюджету в 2015 році закладено на рівні 12,3%, такий рівень фінансування ще більше підкреслює втрату позицій аграрної галузі: у структурі загальних видатків на неї передбачено лише 0,35%, тоді як на 2014 рік було заплановано 1,43%, а фактично виділено 1,28%.

Співвідношення загального та спеціального фондів по МАПіП представлене як 35:65 (у 2015 році – 43:57), що гарантує у плановому періоді дуже низьку ймовірність виконання фінансування програм, а також свідчить про скасування дії основних виробничих програм, що фінансувалися за рахунок коштів спецзборів.

На апарат міністерства заплановано 0,7 млрд грн (у співвідношенні між загальним та спеціальним фондами 28:72), що складає лише 20% рівня, передбаченого бюджетом 2014 року. Видатки апарату на 2016 рік у порівнянні з 2015 роком скорочено на 25%.

Якщо протягом 2015 року фактичне фінансування аграрної галузі характеризувалось суттєвим недофінансуванням, – на видатки МАПіП виділено 2,13 млрд грн, або 82% планових коштів (на виконання всього Держбюджету – 93%), а фінансування апарату МАПіП склало 2,38 млрд грн, або 60% скоригованого плану, то на 2016 рік взагалі не передбачено фінансування програм розвитку та виробництва, які гарантують продовольчу безпеку України.

Ці зрушення відображаються у структурі підтримки аграрної сфери. Домінуючу позицію по видатках у 2016 році займають заходи підтримки діяльності та фінансування витрат Аграрного фонду – 113,23 млн грн, або 17%, які у 2014 році займали 4% у структурі апарату. При цьому на діяльність Аграрного фонду передбачено 13,23 млн грн, а на комплекс заходів із зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду – 100,00 млн грн.

Якщо у 2014 році найбільшу питому вагу займали видатки на держпідтримку виробництва, зокрема тваринництва – 888,01 млн грн, або 68% у структурі апарату МАПіП, то у 2016 році на ці заходи передбачені кошти у розмірі 50 млн грн. У зв'язку із обмеженістю видатків, усі кошти будуть спрямовані за одним напрямом – для виплати часткового відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення телиць, нетелей, корів вітчизняного походження та племінних телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного і м'ясного напрямку продуктивності. Часткове відшкодування вартості тварин здійснюється на безповоротній основі, за тварин, закуплених у період із жовтня попереднього року до жовтня поточного року. Розмір – до 50% вартості, але не більш як: за високопродуктивних та племінних телиць, нетелей та корів – 12 000 гривень за одну голову, за племінних свинок та кнурців вітчизняного походження (класу "еліта") – 2 400 гривень за одну голову; за племінних вівцематок, баранів, ярок – 2 000 гривень за одну голову. Виплати за даними програмами розпочнуться після 1 жовтня 2016 року.

Крім цього, Мінагрополітики звернулись до Мінфіну з пропозицією при перегляді держбюджету передбачити додатково видатки у розмірі: 250 млн гривень для часткового відшкодування вартості будівництва і реконструкції об'єктів; 177 млн гривень для здійснення відшкодування витрат фізичних осіб на послуги з ідентифікації та реєстрації тварин; 146,2 млн гривень для погашення кредиторської заборгованості, зареєстрованої органами казначейства за минулі роки [2].

Як і у 2015 році, не фінансуватимуться також програми підтримки садівництва та хмелярства, які у структурі 2014 року займали 8%. Зберігається лише програма "Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі" на 5,0 млн грн, або 1,6% для забезпечення закупівлі насіння сільськогосподарських культур до державного резервного насіннєвого фонду.

На освітні та екологічні програми передбачено мізерне фінансування, яке у структурі займає не більше 0,8-4,5%.

Крім прямих видатків, у 2016 році передбачається надання кредитів за бюджетною програмою "Формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників" за спеціальним фондом у сумі 1,4 млрд грн, як було і у 2015 році, хоч виконання за цією програмою склало 0,85%.

Також передбачена традиційна програма кредитування фермерів на суму 15,82 млн грн, яка менша на 40% за обсяги 2015 року, збережено програму "Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу" в обсязі 3,82 млн грн.

Загалом, зміни бюджету 2016 року стосуються катастрофічного скорочення обсягів фінансування та зміщення пріоритетності програм за обсягами фінансування. Фактично на рівні 2015 року заплановано виділення коштів на програми: забезпечення діяльності Аграрного фонду;

загальне керівництво; видатки на фінансову підтримку та екологічні програми. У порівнянні з 2014 роком, виключено видатки за бюджетними програмами: фінансування аграрної освіти, підтримки розвитку садівництва та виноградарства, держпідтримки тваринництва, виставкові заходи тощо. Вилучено соціальні програми; на 30% зменшено видатки на науку.

Таким чином, хоч Держбюджет-2016 враховує продовження значної частини реалізації програм, які діяли у 2012-2015 роках, проте загалом, на фоні економічної нестабільності, зростання інфляції, невизначеності вектору розвитку задекларована у законі підтримка аграрного сектору є суто формальною і не впливатиме належним чином на його розвиток.

Оскільки можливості бюджету були і залишаються обмеженими, реальну підтримку сільське господарство одержувало шляхом застосування непрямих механізмів підтримки, а саме спецрежимів оподаткування у вигляді ФСП (4 група платників єдиного податку з 2015 р.) та ПДВ.

Кардинальна зміна системи оподаткування сільськогосподарської діяльності передбачена Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 року №909.

Верховна Рада встановила перехідний (до 1 січня 2017 року) спеціальний режим сплати ПДВ при реалізації великої рогатої худоби і молока з пропорцією 20% – до держбюджету, 80% – на спеціальний рахунок виробника для подальшого використання; при реалізації зернових і технічних культур – співвідношення 85% на 15%; при реалізації іншої сільгосппродукції – 50% на 50% відповідно.

Тому подальші реформи мають бути спрямовані на послаблення або припинення підтримки виробництва згідно квот. Кошти, що вивільняються, мають бути спрямовані на активну підтримку фермерських господарств та інвестовані в освіту, інфраструктуру й інновації в галузі. Уряд має бути наполегливішим у пріоритетності фінансування охорони довкілля та сталого використання природних ресурсів.

Проблема має вирішення у площині більш повного врахування зовнішніх вимог, оскільки Україна значно залежить від ситуації в ЕС, будучи членом СОТ. Зокрема, у податковому законодавстві України була умова, що аграрний сектор перейде на загальні правила оподаткування з 2018 року. Але, у Меморандумі про співпрацю з Україною, укладеним з МВФ у 2015 р., за яким очікується отримання чергового траншу 1,7 млрд дол., уже інші вимоги – що Україна повинна виконувати взяті на себе зобов'язання, щодо переведення аграріїв на загальну систему оподаткування з 1 січня 2016 року, тобто, з цього часу абсолютно всі українські аграрії мають бути позбавлені пільгових ставок ПДВ, та платити податок повністю [3; 4].

Представники МВФ таку вимогу мотивують тим, що додаткові пільги, передбачені сектору, досягають 30 млрд грн, половина яких пов'язана з ПДВ, а більшу вигоду від цих пільг отримують найбільші виробники. Офіційно трохи більше 3% підприємств обробляє майже половину сільгоспугідь у країні.

Тому спільними зусиллями політичного та економічного бомонду вироблена Стратегія та Концепція розвитку сільського господарства. Щодо бюджетної підтримки, то стратегічною ціллю державної підтримки розвитку сільського господарства є формування ефективних механізмів бюджетного регулювання та взаємовідносин товаровиробників з бюджетною системою на основі досягнення множини цілей щодо виробництва основних видів та якості продукції, забезпечення прибутковості виробництва на рівні розширеного відтворення, зростання продуктивності праці, розвитку форм господарювання і підприємництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, досягнення фінансової стабільності галузі, продовольчої безпеки держави і підвищення соціальних стандартів життя в сільській місцевості, подолання бідності та безробіття.

В сучасних умовах робиться акцент на підтримку малих форм господарювання, як у кращих зарубіжних країнах. Урядом позиціонується переорієнтація бюджетних цільових програм на

підтримку одноосібних селянських господарств. Зазначається, що така практика має стати основою державної бюджетної політики підтримки розвитку сільського господарства, оскільки особливістю функціонування сімейних ферм є орієнтація на соціальність їх розвитку, на вирішення нагальних проблем сільських жителів, що передбачає врахування всієї множини факторів умов проживання і розвитку підприємництва.

Висновки і перспективи. Системні реформи у аграрній сфері зводяться до зміни пільгових режимів оподаткування. Оскільки ці режими були важливою частиною державної підтримки сільгоспвиробників, очевидно, що система бюджетної підтримки також зазнає значних змін.

Вибір стратегії її розвитку залежить від обраного варіанту загального розвитку сільського господарства. Аналіз чинних бюджетних програм свідчить, що більшість з них не отримують належного фінансування та не досягаються за показниками ефективності, а за деякими програмами такі показники не плануються взагалі.

Враховуючи вищезазначене, шляхами підвищення ефективності державної бюджетної підтримки сільського господарства є визначення стратегічних цілей та індикаторів розвитку, щоб державна підтримка надавалась з найбільшою віддачею та ефективністю, сприяла розвитку виробництва, окремих форм господарювання і сільських територій. Для цього необхідна розробка методики визначення ефективності бюджетних програм, яка б включала кращі вітчизняні та міжнародні оцінки порівняння і слугувала базою як для розробки державних програм, так і управління галуззю.

Список використаних джерел

1. Державне казначейство України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 17.05.2016). – Назва з екрану.
2. Кваша М.М. Державна підтримка галузі тваринництва у 2016 році [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/DairyNews/2016-60005250> (дата звернення: 17.05.2016). – Назва з екрану.
3. МВФ наполягає на скасуванні податкових пільг для українського АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-napolyagaye-na-skasuvanni-podatkovih-pilg-dlya-ukrayinskogo-apk-176201_.html (дата звернення: 23.05.2016). – Назва з екрану.
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 23.05.2016). – Назва з екрану.
5. Рутицька В. Системні реформи: ілюзія чи реальність? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hronika.info/mnenia/116286-sistemn-reformi-lyuzya-chi-realnst.html> (дата звернення: 23.05.2016). – Назва з екрану.
6. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/> (дата звернення: 17.05.2016). – Назва з екрану.
7. Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Текст] / Ю.О. Лупенко, Л.Д. Тулуш. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 36 с.
8. Тулуш Л.Д. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні [Текст] / Л. Д. Тулуш, О. Д. Радченко // Економіка АПК. - 2012. - № 10. - С. 81-90.
9. European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/pol/financ/index_en.htm (дата звернення: 17.05.2016). – Назва з екрану.

Radchenko Oksana
Ph.D., Candidate of economic sciences, Senior Research Fellow
National Science Center "Institute of agrarian economy"
Kyiv, Ukraine
E-mail: oxanarad@ukr.net

STATE SUPPORT OF UKRAINE AGRICULTURE DURING THE SYSTEM REFORMS

Abstract

Introduction. The article deals with the basic aspects of state support of agriculture in terms of the tax incentives system reforming, Ukraine's cooperation with the IMF and European integration. The results of the analysis of conditions and events that led to change directions and volumes of state support in the budget for 2016 are presented. The possible ways of state support on the basis of common models of foreign experience are analyzed.

Methods. The study is based on current information and methodological base that contains methods whose use is to let a number of events in the development of the agricultural sector, to unify the procedure for determining the nominal amount and effectiveness of public support for the direct and indirect methods taking into account the impact of various factors on the volume of support.

Results. Some international experience mechanisms of state support for the agricultural sector and the possibility of its use in Ukraine were grounded. The key point of formation of motivational mechanism effective state support of small business forms were formulated. The research is expected defining issues of state support the industry and identify its development strategy in general agriculture in 2020, the definition of the place and role of the agricultural sector in the national economy were presented. The results are similar to domestic research and advocate the idea of the need for government support of the competitive environment, not only the individual forms of farming but ensuring food security means guaranteeing regulatory policies to support the industry.

Discussion. Further areas of research in this subject can be determining methods the of the system effectiveness for different comparative assessments.

Keywords: agricultural sector budget support, budget programs, the effectiveness of state support, the strategy of budget support systemic reforms of agriculture.

References

1. State Treasury of Ukraine. Retrieved from : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Kvasha, M.M. (2016). *Derzhavna pidtrymka haluzi tvarynnytstva u 2016 rotsi* [State support of the livestock industry in 2016]. Retrieved from : <http://www.slideshare.net/DairyNews/2016-60005250>.
3. MVF napoliahaie na skasuvanni podatkovykh pilh dlia ukrainskoho APK [The IMF insists on the abolition of tax privileges for the Ukrainian agro-industrial complex]. Retrieved from : http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-napolyagaye-na-skasuvanni-podatkovih-pilg-dlya-ukrayinskogo-apk-176201_.html.
4. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. Retrieved from. <http://minagro.gov.ua/>
5. Rutytska, V. Systemni reformy: iliuziia chy realnist? [System Reform: Illusion or Reality?]. Retrieved from : <http://hronika.info/mnenia/116286-sistemn-reformi-lyuzya-chi-realnst.html>.
6. National Scientific Center "Institute of agrarian economy" Retrieved from : <http://www.iae.org.ua/>
7. Lupenko, Iu.O., Tulush, L.D. (2014). *Stratehichni napriamy podatkovoho rehuliuвання rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy na period do. 2020 roku* [Strategic directions of tax regulation of development of agrarian sector of Ukraine for the period till. 2020]. – Kiev : NNTs IAE [National Science Centre "Institute of agrarian economy"].
8. Tulush, L.D., & Radchenko, O.D. (2012). *Stratehichni napriamy biudzhethnoho rehuliuвання rozvytku ahropromysloвого vyrobnytstva v Ukraini* [Strategic directions of budgetary regulation of agricultural production in Ukraine]. *Ekonomika APK*, 10, 81-90.
9. European Union. Retrieved from http://europa.eu/pol/financ/index_en.htm



УДК 658.26:620.98:330.332.5
JEL Classification L20, O13, Q20

Самойленко Інна

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна
E-mail: samoylbox@gmail.com

ЕНЕРГОСЕРВІСНИЙ КОНТРАКТ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація

Вступ. На сьогодні фінансова нестабільність та відсутність передових енергоефективних технологій і рішень в енергетичній інфраструктурі не задовольняє потреби сучасного суспільства, що унеможливорює реалізацію проектів сталого енергетичного та соціально-економічного розвитку. Серед низки питань з енергетичного розвитку постає і питання щодо розбудови дієвої та ефективної енергетичної інфраструктури шляхом розвитку різних форм та моделей державно-приватного партнерства та забезпечення на цій основі реалізації заходів з підвищення рівня енергоефективності.

Методи. Під час реалізації завдань дослідження застосовувався системний підхід (при розкритті суб'єктного складу, принципів та інструментарію державно-приватного партнерства).

Результати. Представлено огляд існуючих енергосервісних контрактів, які можуть бути використані для впровадження проектів з енергоефективності. Визначено, що інститут енергосервісного контракту варто розглядати як одну з форм державно-приватного партнерства, що ґрунтується на взаємодії приватних партнерів із публічними. Обґрунтовано, що енергосервісні контракти дають змогу вийти на якісно новий рівень економії енергоресурсів. Доведено, що істотний результат у сфері реалізації завдання з енергоефективності можливо досягти за умови розвитку різних форм та моделей державно-приватного партнерства. Одним із ефективних інструментів державно-приватного партнерства є реалізація моделі співпраці у формі лізингу, в основу якої покладено механізм позабюджетного фінансування і реалізацію якої можливо здійснити без формування спеціальної системи інститутів та організаційних структур.

Перспективи. Визначено, перевага моделі форми лізингу у тому, що в цій моделі фінансове навантаження по реалізації проектів із підвищення енергоефективності із ЕСКО переноситься на лізингову компанію, яка володіє великими можливостями в частині залучення фінансових ресурсів, що в свою чергу розширює можливості для фінансування енергозберігаючих проектів.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, енергосервісна компанія, енергосервісний контракт, енергозбереження, енергоефективність, лізинг.

Вступ. На сьогодні фінансова нестабільність та відсутність передових енергоефективних технологій і рішень в енергетичній інфраструктурі не задовольняє потреби сучасного суспільства (відсутні належні умови щодо забезпечення гідних умов та високих стандартів якості повсякденного життя мешканців), що унеможливорює реалізацію проектів сталого енергетичного та соціально-економічного розвитку. Перехід до стандартів сталого енергетичного розвитку вимагає змін в структурі економіки та інженерній інфраструктурі, змін в інвестиційно-регуляторній політиці та правовому підґрунті; зміни цінностей в структурі споживання та стереотипах поведінки кінцевих споживачів (промисловістю, громадянами та державними установами).

Незважаючи на значну кількість програм, проектів та директив у сфері сталого енергетичного розвитку та енергоефективності, діяльність щодо удосконалення методологічної, інформаційної та нормативно-правової бази продовжується. Залишається низка питань яка потребує більш детального та глибокого наукового дослідження, зокрема таких, як організація енергоаудиту; стимулювання енергоефективності у бюджетних установах та залучення приватного

сектору до ключових видів діяльності з енергозбереження; застосування такого інструменту як «Білі сертифікати», які також відомі як сертифікати енергоефективності; формування та розвиток ринку енергосервісних послуг та ін. Серед низки цих питань постає і питання щодо розбудови дієвої та ефективної енергетичної інфраструктури шляхом розвитку різних форм та моделей державно-приватного партнерства (ДПП) та забезпечення на цій основі реалізації заходів з підвищення рівня енергоефективності, що дозволить повною мірою реалізувати наявний енергоощадний потенціал.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу законодавчій базі державно-приватного партнерства присвячено ряд робіт [1, 2, 3, 4]. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства розглянуто у працях [5, 6]. Зокрема в роботі Новосельцевої О. В. детально проаналізовано специфіку застосування механізму фінансування енергозберігаючих заходів через енергосервісні компанії з поверненням залучених з міського бюджету коштів [6]. Зарубіжний досвід залучення енергосервісу до реалізації програм з енергозбереження в контексті ДПП розглядається у працях: S. Sorrell [7], Hansen S.J., Bertoldi P., Langlois P. [8].

За результатами наукових досліджень [1, 2, 3, 4] можна зробити висновок – в Україні механізм державно-приватного партнерства для стратегічного та економічного розвитку держави майже не задіяно, прийняті законодавчі акти щодо співробітництва публічного та приватного секторів не сформували єдиного бачення та моделі організації цих взаємовідношень.

Разом з тим, усі науковці наголошують, що державно-приватне партнерство слід розглядати як нові можливості до економічного розквіту країни, як стимул підвищення рівня довіри між державою та приватним сектором, як шлях до покращення інфраструктури через залучення приватного партнера. Особливо це стосується таких сфер, як житлово-комунальне господарство, закладів освіти, охорони здоров'я, енергоефективності тощо.

У зв'язку з цим свого наукового дослідження вимагає низка питань, пов'язаних з аналізом сучасних проблем, тенденцій та перспектив розвитку ДПП у сфері енергоефективності в Україні, подальшим розвитком різних форм та моделей державно-приватного партнерства та забезпечення на цій основі реалізації заходів з підвищення рівня енергоефективності.

Мета. Мета статті полягає у розгляді питання щодо використання державно-приватного партнерства у сфері енергоефективності на підставі укладеного енергосервісного контракту, що дозволить повною мірою реалізувати наявний енергоощадний потенціал та забезпечить виконання програм, проєктів та директив у сфері сталого енергетичного розвитку та енергоефективності.

Методологія дослідження. Під час реалізації завдань дослідження застосовувався системний підхід (при розкритті суб'єктного складу, принципів та інструментарію державно-приватного партнерства).

Результати. Прогнозні дані щодо цін і тарифів вказують на перспективу їхнього подальшого зростання, особливо на газ. Енергетична складова валового продукту України в 2–3 рази перевищує аналогічний показник розвинених країн. Платежі за енергоресурси в комунальному секторі сягають непідйомних для населення й бюджетів усіх рівнів меж. У контексті вище викладеного найбільш прийнятним рішенням, що уможливить поліпшення ситуації у сфері енергоспоживання є залучення до співпраці енергосервісної компанії (ЕСКО), на підставі укладеного енергосервісного контракту (ЕСК). Головна перевага пропонованої концепції полягає в заощадженні (економії) коштів замовника, оскільки впровадження енергоощадних заходів здійснюється коштами самої ЕСКО. Із огляду на це стає зрозумілим, чому за кордоном практика реалізації енергоощадних проєктів шляхом створення спеціалізованих енергосервісних компаній набула значного поширення. У дослідженні [9] визначено, що ESCO здатні запропонувати спектр послуг, включно з управлінськими послугами, на всіх стадіях реалізації проєкту енергоефективності, – від аналізу енергоефективності та розроблення проєкту до виконання моніторингу й ремонту обладнання.

Енергосервісна компанія діє на умовах укладеного зі споживачем енергосервісного контракту, згідно якого енергосервісна компанія реалізує енергоефективні проєкти за власні кошти.

Предметом енергосервісного контракту є здійснення виконавцем дій, спрямованих на енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності використання енергетичних ресурсів замовником. Завдання, які вирішуються в процесі здійснення енергосервісних контрактів: отримання визначених у контракті програмно-цілевих показників економії енергоресурсів при їх виробництві, передачі та споживанні; досягнення певного рівня комфорту при оптимальному споживанні енергоресурсів.

При реалізації першого завдання енергосервісна компанія укладає контракт, інвестує свої кошти і отримує відсоток від отриманої економії, в тому числі і з бюджетних коштів, призначених для оплати енергоресурсів. При цьому енергосервісна компанія не займається управлінням, виробництвом і обслуговуванням будинків і споруд. Для вирішення другого завдання енергосервісна компанія повністю бере на себе право управління нерухомістю та здійснює функцію енергозбереження.

Учасниками ЕСК є:

1. Ініціатор – орган державної або виконавчої влади, який має право розподіляти бюджетні асигнування (якщо мова йде про енергозаощадження та підвищення енергетичної ефективності в бюджетній сфері).

2. Замовник – підприємство або бюджетна організація, яка замовляє певну якість послуги (комфортний температурний і вологісний режими, можливість користуватися холодною водою, електрикою тощо), а не певну кількість того чи іншого ресурсу.

3. Виконавець – організація, що надає енергосервісну послугу.

4. Інвестор – банк, який надає Виконавцю послуги із забезпечення додатковим обсягом грошових коштів.

5. Споживач – групи людей, що користуються досягнутими в процесі виконання своїх безпосередніх обов'язків поліпшеннями (у закладах освіти – співробітники та школярі (студенти), у медичних установах – співробітники та хворі, у дошкільних закладах – співробітники та діти тощо).

6. Експерт – незалежна організація, яка виконує роль спостерігача за чітким дотриманням усіма сторонами умов контракту.

У таблиці 1 представлено огляд існуючих контрактів, які можуть бути використані для впровадження проектів з енергоефективності.

Укладання енергосервісного контракту дає змогу зменшити не тільки енергоспоживчі, а й експлуатаційні витрати. До того ж уможливорюється скорочення витрат на персонал і утримання будівлі. Йдеться про те, що одним із завдань ЕСК є навчання та мотивування обслуговуючого персоналу.

Таблиця 1

Типові енергосервісні контракти*

Джерело фінансування	Тип енергосервісного контракту	Особливості контракту
Замовник	Контракт на надання послуг з фіксованою оплатою	– один із найпростіших типів контракту, у якому замовник та ЕСКО домовляються про фіксовану ціну щодо розробки та впровадження енергозберігаючого проекту; – оплата здійснюється після виконання контракту за умови досягнутого рівня економії; – за цим типом контракту особлива увага приділяється проектній та монтажній документації; – замовник приймає участь під час інспекції монтажних робіт.
	Контракт на надання послуги з оплатою за досягнутими результатами	– оплата за надані послуги здійснюється лише у разі досягнення економії та з коштів, що вивільняються внаслідок економії.

Продовження табл. 1

Замовник	Контракт на поставку обладнання з фіксованою ціною	– об'єктом контракту є будь-яке нерухоме та рухоме енергоефективне обладнання і устаткування, що може бути віднесене до основних фондів (наприклад: ПГУ, міні-ГЕС, прилади обліку спожитих енергоносіїв); – зберігається право власності на активи; – з'являється здатність генерувати кошти й термін служби активів з терміном оплати лізингу; – фінансовий лізинг пропонується широко запроваджувати у випадку оренди енергоефективного обладнання і устаткування, демонтаж якого ускладнює подальше (повторне) його використання лізингодавцем чи є невід'ємною складовою частиною технологічних або виробничих процесів одержувача лізингу; – оперативний лізинг передбачає оплату за користування майном за фіксованою ставкою, внаслідок чого, з'являється стимул до ефективної експлуатації майна і скорочення експлуатаційних витрат. Об'єктом лізингу можуть бути тільки основні фонди комунального підприємства.
ЕСКО	Контракт лізингу обладнання з фіксованою ціною і платежем	
	Контракт на поставку обладнання з оплатою в розстрочку	
ЕСКО	Енергосервісний контракт на реалізацію проекту з розподілом доходу після оплати («First Out»)	– до терміну повної окупності та прогнозованого рівня прибутковості енергосервісної компанії, 100% доходів, отриманих від запровадження проекту з енергоефективності, залишаються у ЕСКО; – чітко регламентується розмір початкових інвестицій та термін окупності; – дія контракту прямо залежить від досягнутого рівня економії енергії, що більша економія, то менший термін дії контракту.
Замовник	Енергосервісний контракт «Гарантована економія» («Guaranteed Savings»)	– чітко встановлюються методи вимірювання та контролю енергоефективності; – оплата за послуги залежить від фактично досягнутої економії енерговитрат; – чітко фіксуються: конкретний показник з енергозбереження, термін окупності проекту за рахунок збереження, умови розрахунків між замовником та ЕСКО; – за наявності вищого рівня енергоефективності ЕСКО отримує додатковий бонус; – у разі невиконання прийнятих на себе зобов'язань ЕСКО здійснює компенсаційні виплати (відшкодування витрат); – усі технічні та проектні ризики бере на себе ЕСКО.
ЕСКО	Енергосервісний контракт з розподілом доходу «Спільна економія» («Shared Savings»)	– усі витрати, що пов'язані із розробкою та реалізацією проекту покриваються під час дії контракту; – розподіл доходів від економії ПЕР здійснюється між замовником - кінцевим споживачем та ЕСКО. У відсотковому відношенні частка замовника складає приблизно 20% і може бути переглянута після окупності проекту. До частки ЕСКО враховано відшкодування початкових інвестицій та плата за надані послуги; – технічні та кредитні ризики приймає на себе ЕСКО; – ЕСКО повинна мати достатню фінансову спроможність брати кредити та збалансовано користуватися борговими коштами, або банківський сектор має бути розвиненим для придбання боргу ЕСКО шляхом форфейтингу (приклад Кореї, США, Чехії).
Замовник	Договір із енергопостачання, обслуговування і	– оплата від надання послуг з поставки енергії отримується протягом контрактного періоду; – тривалість контрактного періоду становить від 5 до 15 років;

Закінчення табл. 1

	управління енергоспоживанням	– на підготовчому етапі ЕСКО планує та впроваджує інвестиційні заходи. Після цього відбувається основний етап контрактних стосунків, які включають рефінансування інвестицій через управління та поставку енергії, ціна на яку є нижчою за ціну, яку підрядний орган заплатив би до реконструкції.
ЕСКО	Договір на поставку енергоресурсів й енергоменеджмент «Шофаж» (« <i>Chauffage</i> »)	– цей тип контракту розповсюджено в країнах Європейського союзу (насамперед – Франція, звідси назва договору « <i>Chauffage</i> »); – виконавцем енергосервісних послуг виступає постачальник енергоресурсів; – на енергоресурси встановлюється фіксована ціна яка діє протягом контрактного періоду (від 10 до 30 років); – власником енергозберігаючого обладнання є ЕСКО.

*Джерело: складено за джерелами [10-16]

Головною вимогою, що ставиться до змісту й структури ЕСК, є наявність переліку заходів, спрямованих на енергозаощадження та підвищення енергетичної ефективності. Дотримання встановлених вимог є обов'язковим для Виконавця ЕСК. Варто зазначити, що в контракті має подаватися докладний технічний опис кожного заходу та термін його виконання.

Водночас потрібно звертати увагу на такі моменти:

- досягнення максимальної ефективності енергоощадного заходу (ЕОЗ) передбачає зіставлення кількох альтернативних варіантів технічних рішень в аспекті економічної доцільності;
- рішення про включення тих чи інших заходів до ЕСК приймається на підставі показників їхньої енергетичної й економічної ефективності;
- ефективність енергоощадного заходу має оцінюватися з урахуванням інтересів усіх сторін – учасників енергосервісної послуги: Ініціатор – Замовник – Виконавець – Інвестор – Споживач. У цьому контексті доцільно акцентувати на тому, що досягнення належного рівня енергоефективності кожною стороною визначає ефективність енергосервісної послуги загалом.

Позитивні сторони від укладання контрактів на енергію (стосується, в основному, забезпечення поставки тепла, охолодження, електричної енергії, пари, стисненого повітря або інших форм корисної енергії в ефективний спосіб): зменшення витрат на експлуатацію; модернізація обладнання; альтернативне джерело фінансування обладнання — бюджетна допомога та пом'якшення фінансового ризику; зручність в існуванні єдиного постачальника; управління технічним ризиком і гарантоване виконання та ін.

Якщо контракт на енергію не укладено то це означає, що постачальник не відповідає за досягнення економії витрат, а кінцевий споживач зазнає усіх ризиків, оскільки він повністю відповідає за оплату поставленого обладнання, фінансовий кредит (якщо такий є), а також за функціонування встановленого обладнання і економію.

Підсумовуючи викладене вище, варто наголосити на кількох моментах. Розвиток інституту ЕСК в Україні є перспективним і актуальним напрямом. Становлення ЕСК не можливе без активної участі державних структур, приватного сектора, а також професіоналів у сфері енергозаощадження. Першочерговим завданням є доопрацювання й удосконалення нормативно-правової бази, яка регулює діяльність у цій галузі, що надасть додаткові стимули для залучення фінансових установ. Останні наразі не обізнані зі специфікою діяльності в межах вказаного напрямку енергетичної галузі та не мають кредитних продуктів для її провадження. На етапах укладання та реалізації ЕСК перед сторонами-учасниками постають проблеми, пов'язані із забезпеченням контролю досягнутої енергетичної ефективності, із відсутністю чіткого розуміння гарантій дії ЕСК, тобто повернення інвестицій і забезпечення прибутковості. Водночас високі строки окупності «відлякують» банки.

Інститут ЕСК варто розглядати як одну з форм державно-приватного партнерства, що ґрунтується на взаємодії приватних партнерів (ЕСКО, фінансових інститутів – банків, інститутів

розвитку, інвестфондів тощо) із публічними (головними розпорядниками бюджетних коштів – органами регіональної та/або муніципальної влади). Із огляду на це передусім потрібно розробити організаційно-правові акти, що регламентуватимуть порядок реалізації механізмів державно-приватного партнерства в бюджетному секторі економіки.

Регульовальна діяльність держави у сфері партнерства з приватним бізнесом здійснюється в трьох напрямках. Перший – вироблення стратегії та принципів, на яких ґрунтуються стосунки бізнесу із суспільством загалом і публічною владою зокрема. Другий напрям – формування інституційного середовища для розроблення та реалізації партнерських проєктів. Третій – безпосередня організація й управління державно-приватним партнерством, розроблення форм, методів і конкретних механізмів реалізації останнього. Реалізація регульовальних функцій держави здійснюється також шляхом створення відповідної ринкової інфраструктури державно-приватного партнерства (управлінських, консалтингових, юридичних, інформаційно-аналітичних та інших компаній).

Істотний результат у сфері реалізації завдання з енергоефективності можливо досягти за умови розвитку різних форм та моделей державно-приватного партнерства. Види та форми ДПП визначаються ст. 5 Закону України «Про ДПП», який закріплює невиключний перелік договорів, які можуть укладатися в рамках реалізації ДПП. До сфери ДПП слід віднести спільну діяльність, концесію та інші договірні інструменти. Одним із ефективних інструментів державно-приватного партнерства є реалізація моделі співпраці у формі лізингу, в основу якої покладено механізм позабюджетного фінансування (ст. 9 закону України «Про ДПП») і реалізацію якої можливо здійснити без формування спеціальної системи інститутів та організаційних структур.

Згідно із ст. 9 закону України «Про ДПП» фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством.

Саме позабюджетне фінансування моделі лізингу в рамках ДПП повинно стати основним джерелом фінансування енергозберігаючих заходів.

Реалізація моделі лізингу в рамках ДПП передбачає взаємодію багатьох учасників. Окрім приватного та державного партнерів, які приймають безпосередню участь в реалізації проєктів (прямі учасники лізингового договору) учасниками співпраці стають: інші органи державної влади та місцевого самоврядування, які приймають рішення щодо реалізації проєктів з енергоефективності відповідно до своїх повноважень та в межах своєї компетенції; інвестори-кредитори (наприклад, у випадку залучення банківського кредиту); продавці – постачальники об'єктів лізингу (машин, обладнання, транспортних засобів, іншого майна).

До ключових функцій державних або муніципальних органів влади в рамках дії моделі лізингу в рамках ДПП відноситься:

– вибір договірної форми моделі лізингу та форми участі державних або муніципальних органів влади; затвердження ефективного механізму фінансування та розподілу доходів між учасниками договірних відносин; обґрунтування ефективності моделі лізингу як обраної форми ДПП під час реалізації проєктів із підвищення енергоефективності та розподіл ризиків між державним і приватним секторами в процесі реалізації державно-приватного партнерства;

– підготовка угоди про участь державних або муніципальних органів ДПП в моделі лізингу, де закріплюються права та обов'язки сторін, визначається порядок вирішення спірних питань, передбачається передача частини ризиків приватному партнеру в процесі реалізації державно-приватного партнерства;

– проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства у сфері реалізації проєктів із енергоефективності. Прозорість, об'єктивність

та недискримінація – основні принципи відбору.

– здійснення моніторингу та контролю за виконанням лізингоодержувачем та лізингодавцем умов лізингової угоди в рамках ДПП. Дана дія покликана забезпечити координацію взаємодії державного та приватного сектору в процесі реалізації проекту в рамках дії державно-приватного партнерства та забезпечує дотримання сторонами лізингової угоди про ДПП своїх зобов'язань, зокрема:

- 1) своєчасне здійснення платежів сторонами лізингової угоди про ДПП;
- 2) забезпечення високої якості послуг інфраструктурного об'єкта;
- 3) розподіл та управління ризиками державного та приватного сектору в процесі реалізації державно-приватного партнерства;
- 4) реагування на зміни у зовнішньому середовищі в частині загроз і нових можливостей для проекту.

У моделі лізингу ДПП із реалізації проектів щодо підвищення енергоефективності основним партнером у взаємодії із державною або муніципальною владою виступає лізингоодержувач

ЕСКО в моделі лізингу виступає лізингоодержувачем і взаємодіє із іншим основним партнером ДПП – лізинговою компанією. Лізингові компанії володіють власними фінансовими ресурсами, котрих достатньо для придбання енергозберігаючого обладнання і передачі його у лізингову власність ЕСКО.

Перевага моделі форми лізингу у тому, що в цій моделі фінансове навантаження по реалізації проектів із підвищення енергоефективності із ЕСКО переноситься на лізингову компанію, яка володіє великими можливостями в частині залучення фінансових ресурсів, що в свою чергу розширює можливості для фінансування (у т.ч. довгострокового) енергозберігаючих проектів.

Витрати, які енергосервісна компанія несе під час надання енергосервісних послуг та проведення робіт не є предметом лізингу, вони здійснюються, або за рахунок коштів замовника, або за рахунок коштів енергосервісної компанії на підставі укладеного енергосервісного контракту.

Підсумовуючи викладене вище, хотілось би зазначити, що переоцінити важливість укладання ЕСК складно. Такі контракти дають змогу вийти на якісно новий рівень економії енергоресурсів. Енергосервісна діяльність є консолідаційною ланкою, у якій збігаються інтереси багатьох представників сучасної економічної системи: держава отримує можливість реалізовувати програми у сфері енергоощадження й енергоефективності; для виробників енергоефективного обладнання з'являються перспективи відкриття нових векторів на ринку збуту, отже, формування стійкого попиту на їхнє обладнання шляхом реалізації ЕСК; енергоаудиторські компанії, фасилітатори одержують змогу забезпечити себе роботою на найближчий час, зберегти й створити нові кваліфіковані робочі місця на ринку; фінансові структури дістають додатковий фінансовий інструмент, оскільки йдеться про новий напрям інвестиційної діяльності в нашій країні; бізнес здобуває потенційно високоефективний сегмент ринку.

Висновки і перспективи. З метою підвищення зацікавленості енергосервісними схемами та переходу до ЕСК видається доцільним створення механізмів надання в доступній для керівників (менеджменту) підприємств формі інформації про технологічні можливості енергозаощадження, умови залучення кредитних ресурсів, а також наявні страхові продукти. Підґрунтям інформаційного забезпечення заходів із енергозаощадження та підвищення енергетичної ефективності є розроблення програм навчання та підвищення кваліфікації для представників органів влади, які беруть участь у реалізації державної політики в галузі енергозаощадження на регіональному й муніципальному рівнях, а також галузевих міністерств і відомств, що опікуються найбільш енергоємними галузями економіки – промисловістю, енергетикою, будівництвом, житлово-комунальним і сільським господарствами, транспортним сектором, освітою та охороною здоров'я.

На часі стоїть питання щодо розробки методологічної бази, що забезпечить використання механізмів енергосервісних контрактів у межах державно-приватного партнерства на бюджетному рівні, а саме: методики вимірювання та верифікації енергетичної ефективності; стандартизованої

форми звітності про досягнення запланованого обсягу економії енергетичних ресурсів; методичної бази із формалізованим методом і документальним обґрунтуванням оцінки ефективності проектів, тощо. Створення вичерпної методологічної бази, впровадження нових стандартів якості й вживання низки супровідних заходів сприятиме формуванню відповідного середовища для розквіту енергосервісного бізнесу в Україні, розвитку державно-приватного партнерства, професіонального зростання й реалізації фахівців у галузі енергозаощадження й енергоефективності, появи стабільного інтересу до укладання та впровадження ЕСК.

Аналізуючи перспективи подальшого розроблення досліджуваної теми, звертаємо увагу на потребу в науково-методологічному та практичному обґрунтуванні таких аспектів: необхідно вирішити питання про доцільність створення місцевої (муніципальної) енергосервісної компанії; розглянути питання щодо організації та розвитку різних форм державно-приватного партнерства (лізинг, концесія та інші договірні інструменти); розглянути питання щодо запровадження модульних програм навчання та підвищення кваліфікації для представників органів влади, які беруть участь у реалізації державної політики в галузі енергозаощадження. Також свого дослідження потребують питання щодо реалізації механізмів залучення позабюджетних джерел фінансування проектів і заходів із енергозаощадження та підвищення енергоефективності; використання національного й міжнародного досвіду у сфері популяризації та пропагування енергозаощадження та підвищення енергоефективності.

Список використаних джерел

1. Вінник О.М. Відносини державно-приватного партнерства: проблеми вдосконалення правового регулювання в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/258>
2. Пучков В.В. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса [Текст] / В.В. Пучков // Ползуновский альманах. — 2009. — № 1. — С. 289 — 293.
3. Нейкова І.С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І.С. Нейкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2010. — № 1(48). — С. 152 — 169.
4. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. — 2010. — Вип. 17. — С. 10 — 19.
5. Коцюрба О.Ю. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Текст] / О. Ю. Коцюрба // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2010. — Вип. 18 (1). — С. 380 — 386.
6. Новосельцев О.В. Механізм економічного стимулювання енергозбереження на підприємствах комунальної власності [Текст] / О.В. Новосельцев, Т.О. Євтухова // Пробл. заг. енергетики. — 2003. — № 8. — С. 40 — 47.
7. Sorrell S. (2007). The Economics of Energy Service Contracts. Energy Policy, Vol. 35, No.10: 507-521.
8. Hansen S.J., Bertoldi P., Langlois P. (2009). ESCOs Around the World: Lessons Learned in 49 Countries. Lilburn, The Fairmont Press, 377 p.
9. EU Commission, Joint Research Centre (n.d.), "Energy service companies": [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/esco>
10. Закон України від 09 квітня 2015 року № 327-VIII «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» // Офіційний вісник України. — 2015. — № 37. — С. 57 — 63.
11. Сиваев С.Б. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перформанс-контрактов в России. Том 1: Энергосервис и перформанс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России [Текст] / С.Б. Сиваев. — М.: WWF, 2011. — 111 с.
12. Закон України «Про фінансовий лізинг» // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 16. — С.68.
13. Буртовий О. Енергосервісні контракти [Текст] / О. Буртовий // Юридична газета. — 2011. — № 12 — С.9.
14. ESCO Market Report for Non-European Countries 2013 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/publication/esco-market-report-non-european-countries-2013-0> (дата звернення 20.05.2016). — Назва з екрана.

15. Підвищення конкурентоспроможності в Україні шляхом створення сталого законодавчого підґрунтя для роботи енергосервісних компаній, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/globalrelations/Framework_ESCO_Ukraine_UKR.pdf

16. Презентація бізнес-моделей енергосервісного контрактингу (ЕРС). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.korosten.in.ua/images/economika/energy_management/__.pdf

Samoylenko Inna
PhD (Econ.), Assoc. Prof., Assoc. Prof.
Department of Management and Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Kharkiv, Ukraine
E-mail: samoylbox@gmail.com

ENERGY SERVICE CONTRACT AS A FORM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. Nowadays financial instability and a lack of advanced energy efficient technologies and solutions in the energy infrastructure do not meet the needs of the modern society. Moreover, it prevents the implementation of sustainable energy and socio-economic development projects. Among the other problems of energy development there is an issue of building an effective and efficient energy infrastructure through the development of different public-private partnership forms and models as well as ensuring the implementation of measures to improve energy efficiency.

Methods. Systematic approach was used to implement the study objectives (at disclosure of subject structure, principles and tools of public-private partnership).

Results. The objective of the article is to consider the issue of using the public-private partnership in the field of energy efficiency according to the energy service contract concluded. The review of existing energy service contracts that can be utilized to implement energy efficiency projects is presented. It is also determined that the energy service contract institution should be considered as a form of public-private partnership based on the interaction of public and private partners. The article substantiates that energy service contracts empower to reach a new level of energy savings. It is proved that a significant result of the energy efficiency objectives implementation can be achieved under the condition of development public-private partnership different forms and models. One of the most effective tools of the public-private partnership is the implementation of cooperation model in the form of leasing, that is grounded on the extrabudgetary funding mechanism and can be implemented without the formation of a special system of institutions and organizational structures.

Discussion. It is determined that the advantage of the model form of leasing is shifting the financial burden of the energy efficiency projects implementation with the energy service contract to the leasing company, which has great potential in terms of attracting financial resources, that in turn expands the possibilities for energy efficiency projects financing.

Keywords: public-private partnership, energy service company, energy service contract, energy saving, energy efficiency, leasing.

References

1. Vinnyk, O.M. The relationship of public-private partnership: problems of improving the legal regulation in Ukraine. Retrieved from <http://gisap.eu/ru/node/258>
2. Puchkov, V.V. (2009). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak forma vzaymodejstviya vlasty y byznesa [State-chastnoe partnership as a form of interaction and power business]. *Polzunovskiy al'manah*, 1, 289–293.
3. Nejкова, I.S. (2010). Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak skladova investytsijnogo mehanizmu innovatsijnogo rozvytku [Public-private partnerships as part of the investment mechanism of innovative development]. *Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu DPS Ukraïny (ekonomika, pravo)*, 1(48), 152–169.
4. Pavljuk, K.V. (2010). Sutnist' i rol' derzhavno-pryvatsnogo partnerstva v social'no-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [The essence and role of public-private partnerships in the socio-economic development]. *Naukovi praci KNTU. Ekonomichni nauky*, 17, 10 – 19.

5. Kocjurba, O.Ju. (2010). Finansovi aspekty derzhavno-pryvatnogo partnerstva u sferi zhytlovo-komunal'nogo gospodarstva [Financial aspects of public-private partnership in housing and communal services]. *Naukovi praci Kirovograds'kogo nacional'nogo tehnicnogo universytetu. Ekonomichni nauky*, 18 (1), 380–386.
6. Novosel'cev, O.V. (2003). Mehanizm ekonomichnogo stymuljuvannja energozberezhenja na pidpryjemstvah komunal'noi vlasnosti [The mechanism of economic incentives for energy saving at enterprises of communal property]. *Probl. zag. Energetyky*, 8, 40 – 47.
7. Sorrell, S. (2007). The Economics of Energy Service Contracts. *Energy Policy*, Vol. 35, No.10: 507-521.
8. Hansen, S.J., Bertoldi P., Langlois P. (2009). ESCOs Around the World: Lessons Learned in 49 Countries. Lilburn, The Fairmont Press, 377 p.
9. EU Commission, Joint Research Centre (n.d.), "Energy service companies". Retrieved from <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/esco>
10. Zakon Ukrainy. (2015). About zaprovadzhennya novih investitsiy nih mozhlivostey, garantuvannya rights that the laws interesiv sub'ektiv pidpriemniat's'koï diyalnosti to conduct masshtabnoï energomodernizatsii. *Oficijnyj visnyk Ukrainy*, 37, 57-63.
11. Syvaev, S.B. The establishment and activities of energy service companies and energy performance contracts in Russia. Volume 1: Energoservice and performance contracting: the opportunities and challenges of their implementation in Russia. Retrieved from <http://www.wvf.ru/data/publ/552/esco-sivaev.pdf>
12. Zakon Ukrainy. (1998). About finansovy lizing. *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy*, 16, 68.
13. Burtovyj, O. (2011). Energoserwisni kontrakty [Energy Services contracts]. *Jurydychna gazeta*, 12, 9.
14. ESCO Market Report for Non-European Countries 2013. Retrieved from <http://iet.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/publication/esco-market-report-non-european-countries-2013-0>
15. Increased competitiveness in Ukraine by creating sustainable legal framework for energy service companies. Retrieved from http://www.oecd.org/globalrelations/Framework_ESCO_Ukraine_UKR.pdf
16. Presentation of the business models of energy service contracting (EPC). Retrieved from http://www.korosten.in.ua/images/economika/energy_management/__.pdf



ЕКОНОМІКА СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ



THE ECONOMY
OF BUSINESS ENTITIES

УДК 338.984
JEL Classification D210

Лазаренко Дмитро

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту
Донбаський державний педагогічний університет
м. Слов'янськ, Україна
E-mail: lazd77@gmail.com

Сіренко Станіслав

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донбаський державний педагогічний університет
м. Слов'янськ, Україна
E-mail: lazd77@gmail.com

ОСНОВНІ АСПЕКТИ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація

Вступ. Нагальні потреби підвищення ефективності стратегічного фінансового планування призводить до необхідності пошуку нових механізмів управління фінансами підприємства, що забезпечують можливість адекватної оцінки і прогнозування його фінансово-господарського стану, виявлення прихованих джерел втрат, а також виявлення потенційних резервів підвищення прибутковості продукції.

Методи. У дослідженні використано логічні методи і прийоми пізнання: аналіз, синтез, системний метод, узагальнення; емпіричні методи: спостереження, моделювання; наукові методи теоретичного дослідження: формалізація.

Результати. У статті проведено систематизацію та аналіз стратегічного фінансового планування та визначено два узагальнені завдання, які стосуються верхнього і нижнього рівнів стратегічного фінансового планування. Розкрито зв'язок між вихідними даними і результатами вирішення цих завдань. Визначено раціональну послідовність їх вирішення.

Перспективи. Створення теоретичної бази формування управлінських рішень, що сприяють розробці концепції стратегічного фінансового планування, вибору стратегічних напрямків діяльності підприємства і розробці економічної моделі раціонального розподілу ресурсів за цими напрямками.

Ключові слова: стратегічне планування, фінансове планування, бізнес-план, стратегічний напрям, системний аналіз, рівень планування, економічна модель.

Вступ. Сучасний стан економіки України характеризується інтенсивною динамікою зміни її основних складових, яка породжує невизначеність зовнішнього середовища для будь-якого підприємства, збільшує ризик його функціонування, суттєво ускладнює процес управління. Ефективність управління підприємством в найбільшій мірі залежить від ефективності та якості планування і управління його фінансовими ресурсами. Нагальні потреби підвищення ефективності фінансового планування призводить до необхідності пошуку нових механізмів управління

фінансами підприємства, що забезпечує можливість адекватної оцінки і прогнозування його фінансово-господарського стану, виявлення прихованих джерел втрат, а також виявлення потенційних резервів підвищення прибутковості продукції. Проблеми фінансового планування відіграють принципову роль в загальному процесі управління господарською діяльністю підприємства. Тому в нинішніх умовах трансформаційної економіки актуальним, на думку багатьох авторів, є розробка нових підходів до управління підприємством, заснованих на стратегічному фінансовому плануванні всіх видів діяльності підприємства, їх моделюванні і оптимізації.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам розробки та функціонування системи фінансового планування на підприємстві присвячено велике число робіт зарубіжних і вітчизняних вчених, з яких найбільш істотний внесок у вирішення даних проблем зробили Ф. Абрамс, І. Ансофф, Дж. Куїнн, Г. Стрікланд, А. Томпсон, І.А. Бланк, А.А. Гапоненко, А.П. Панкрухін, Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко, В.Н. Амітана, В.П. Савчук, В.В. Ковальов, А.І. Добринін, Л.С. Тарасевич, І.А. Шестова та інші.

Проблеми організації та інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового планування в загальній системі стратегічного планування діяльності підприємства розглядають в своїх працях відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж.К. Ван Хорн, І.А. Бланк, О.А. Гапоненко, О.П. Панкрухін, О.І. Добринін, Л.С.Тарасевич та ін.

Разом з тим, аналіз актуальних досліджень і наукових публікацій, присвячених проблемам фінансового планування в умовах сучасної економіки України, виявляє наявність багатьох невирішених питань, пов'язаних зі створенням і застосуванням кількісних методів аналізу економічної ефективності майбутніх напрямків діяльності підприємств та оптимізації управління ними.

Мета. Метою дослідження є систематизація та аналіз основних аспектів концепції системного стратегічного фінансового планування, що забезпечує комплексне вирішення приватних завдань стратегічного фінансового планування з урахуванням їх взаємозалежності і взаємозв'язку.

Загальна задача полягає в розробці моделі оптимізації розподілу активів виробничого підприємства за стратегічними напрямками діяльності на перспективу з урахуванням відмінностей в рентабельності і рівнях ризику діяльності в різних сферах бізнесу, а також в розмірах розміщеного в них капіталу.

Методологія дослідження. Для розв'язання поставлених завдань і розкриття теми дослідження використовувались загальнологічні методи і прийоми пізнання: аналіз, синтез, системний метод, узагальнення; емпіричні методи: спостереження, моделювання; наукові методи теоретичного дослідження: формалізація.

Результати. З метою ефективного управління суб'єктами господарської діяльності використовуються механізми сучасного планування. Серед планів, які формуються для задоволення управлінських потреб основними є стратегічний, виробничий і фінансовий. Перший розробляється в системі стратегічного планування, виробничий і фінансовий, в основному, в системі оперативного планування.

В системі тактичного планування, як правило, мова йде про локальні бізнес-плани з розвитку діючих і розробки нових виробництв. І в стратегічному плані, і в локальному бізнес-плані, обов'язково присутні більш-менш деталізовані фінансові розділи, що включають дані щодо прогнозу інвестицій, обсягів реалізації у вартісному вираженні, основних параметрів доходів та витрат, рентабельності тощо. Доцільність відокремлення такого розділу в самостійний фінансовий план залежить від різних чинників [1]. В основі фінансового планування лежать стратегічний і виробничі плани.

Фінансове планування – це управління процесами створення, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства. З визначення зрозуміло, що фінансове планування є складовою частиною стратегічного планування і містить його основні риси, концепцію і основні принципи. Комплексний характер фінансового планування відображений на рис. 1.

У переліку основних етапів фінансового планування виділяють два блоки. Перший – «етап вибору стратегії – довгострокове планування» і другий – «етап вироблення тактики – короткострокове планування».

Економічний зміст завдань, що становлять сутність виділених блоків фінансового планування, дозволяє розбити їх на дві групи:

- вибір стратегічних напрямків діяльності і розподіл коштів за обраними напрямками діяльності;
- розподіл коштів між альтернативними проектами для кожного стратегічного напрямку.

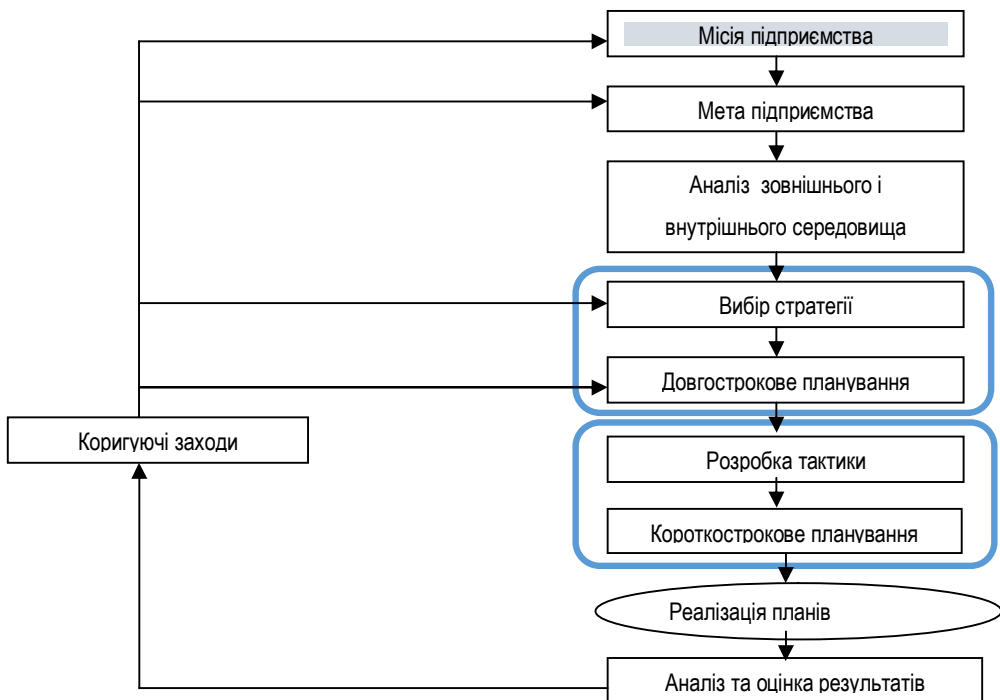


Рис. 1. Основні етапи фінансового планування підприємства*

* Розроблено автором

Завдання з першої групи будемо називати завданнями верхнього рівня, а завдання другої групи, відповідно, – нижнього рівня. Системний аналіз цих задач дозволяє виявити внутрішній конструктивний взаємозв'язок між ними, встановити спільність інформаційного і схожість методичного забезпечення їх вирішення, а також забезпечити їх структуризацію.

Найважливіші завдання верхнього рівня полягають у виборі стратегічних напрямків і раціональному розподілі вкладеного капіталу за цими стратегічними напрямками. При цьому відповідно до концепції стратегічного планування фінансове прогнозування (довгострокове планування на перспективу) ґрунтується на портфельній стратегії, яка визначає портфель стратегічних напрямків діяльності (сфер бізнесу, зон господарювання) підприємства і стратегію управління портфелем [3]. На підставі портфельної стратегії планується (прогнозується) розподіл фондів підприємства. Складність цього завдання визначає потреба в подальшому розвитку методів фінансового планування, заснованих на ефективному формуванні та управлінні господарським

портфелем підприємства. При цьому виникає необхідність використання в фінансовому аналізі, прогнозуванні та плануванні показників, які відповідають міжнародним стандартам обліку.

Стратегічне фінансове планування вимагає створення таких нових механізмів управління фінансами підприємства, які б дозволяли на етапі планування проводити оцінку та оптимізацію майбутньої фінансово-господарської діяльності, виявляти резерви підвищення прибутковості продукції шляхом оптимізації її номенклатури, комерціалізації ефективних продуктивних інновацій. Тому розвиток методів фінансового планування, заснованих на ефективному формуванні та управлінні господарським портфелем підприємства, сприяє підвищенню рентабельності використання наявних активів та інвестицій, активізації інноваційної діяльності, зростанню конкурентоспроможності підприємства. При формуванні та виборі портфельної стратегії важливу роль відіграє визначення інвестиційної привабливості конкретних сфер діяльності.

Вона визначається зовнішніми по відношенню до підприємства факторами. Серед них визначальне значення мають:

- характеристика галузі (рівень рентабельності вкладеного капіталу, оборотність активів, їх ліквідність, частка експорту, залежність від імпорту та ін.);
- характеристика ринку (рівень конкуренції, фактичні і потенційні обсяги попиту і його стабільність);
- рівень державного регулювання (ціни, пільги та ін.).

На початковому етапі формування портфеля і стратегії управління ним проводиться якісний аналіз і експертна оцінка привабливості окремих сфер діяльності з урахуванням їх відповідності ресурсам підприємства, а також привабливості портфеля в цілому з точки зору наявності у нього адаптивних властивостей і можливості забезпечення синергетичного ефекту. Для більш детального аналізу портфеля, оптимізації його структури та управління ним, зокрема, прогнозування оптимального розподілу активів підприємства, використовуються кількісні методи, економічні моделі.

За рахунок використання активів, що застосовуються підприємством за різними напрямками діяльності, формується певний прибуток (чистий). Частина цього прибутку спрямовується на виплату дивідендів (споживається), а решта розподіляється для збільшення активів (реінвестується). Ця процедура триває протягом певного інтервалу часу, що містить кілька послідовних етапів (стадій). Відповідна цій постановці завдання економічна модель повинна задовольняти сукупності вимог.

Вона має враховувати наступні вимоги:

- відмінності в рентабельності вкладень в різні сфери діяльності і можливу динаміку цієї рентабельності в межах горизонту планування;
- відмінності в рівнях ризику діяльності в різних сферах бізнесу і прогнозовану динаміку їх зміни;
- відмінності в розмірах початково розміщеного капіталу;
- можливий синергетичний ефект від вкладення в сфери бізнесу, пов'язані партнерством, спільністю економічних, соціальних та інших цілей;
- розходження в горизонті часу між моментами вкладення капіталу і отриманням прибутку в залежності від сфери бізнесу тощо.

Економічна модель, яка задовольняє перерахованим вимогам, є формальною основою відповідної оптимізаційної задачі розподілу капіталу за стратегічними напрямками діяльності. Це завдання належить до класу задач календарного планування, тобто спільне рішення повинно містити сукупність приватних рішень для кожного інтервалу планування. Важливо відзначити, що метод і технологія вирішення цього завдання залежать від обраного критерію ефективності розподілу капіталу зі стратегічних напрямків діяльності. Зауважимо, що результати вирішення цієї загальної задачі служать вихідними даними в сукупності завдань раціонального планування для кожного з обраних напрямків, що складають сутність тактичних завдань нижнього рівня.

На практиці стратегічний напрямок діяльності підприємства може бути реалізований в одному (або декількох) альтернативних проектах. Кожному такому проекту відповідає деяка певна сукупність інвестиційних проектів, реалізація яких забезпечує виконання проекту розвитку, причому ці сукупності для різних проектів розвитку можуть перетинатися. В якості міри ефективності для кожного з проектів розвитку природньо вибрати прибуток, що формується від реалізації проекту і залежить від обсягу коштів, що вкладаються у відповідні інвестиційні проекти.

Завдання вибору найкращого з конкуруючих проектів розвитку є нетривіальним з огляду на наступні обставини. По-перше, для фіксованого рівня коштів, вкладених в проект розвитку, його ефективність визначається як результат рішення задачі раціонального розподілу цих коштів між інвестиційними проектами – складовими проекту розвитку. По-друге, при зміні значень обсягу вкладених коштів буде змінюватися і найкращий проект розвитку зі своїм індивідуальним набором інвестиційних проектів. По-третє, інвестування проекту розвитку здійснюється за рахунок позикових коштів, причому плата за використання цих коштів є нелінійною функцією величини позикових коштів (позики).

Тому і значення рентабельності для кожного з проектів розвитку, внаслідок ефекту фінансового важеля, буде складною функцією величини позики.

$$ЕФВ = \left(P_e - \frac{Плз}{ПК} \right) \times \frac{ПК}{ВК}, \quad (1)$$

ЕФВ – ефект фінансового важеля;

P_e – економічна рентабельність;

ПК – позиковий капітал;

ВК – власний капітал;

Плз – плата за позикові кошти.

Значення прибутку для кожного з проектів розвитку, що визначається як різниця між доходом від реалізації проекту і витратами, буде складною функцією величини позики. Зрозуміло, що конкретні результати вирішення завдання вибору найбільш ефективного варіанту проекту розвитку та розрахунку раціональної величини позики, що забезпечує реалізацію обраного проекту, визначаються результатами вирішення завдань верхнього рівня – обраним розподілом коштів зі стратегічних напрямків діяльності.

Так, порівняємо два підприємства з приблизно однаковим рівнем рентабельності, близько 15%. При цьому, існує відмінність в структурі джерел господарських засобів (пасив балансу). У підприємства А: актив – 3000 тис.грн.; у пасиві – 3000 тис. грн. Всі пасиви цього підприємства складаються з власних засобів. Тобто позикові засоби відсутні. У підприємства В: актив дорівнює 3000 тис. грн., а у пасиві питома вага власних засобів складає 50%.

Нетто-результат експлуатації інвестиції в підприємствах однаковий: 450 тис. грн. (15%).

Якщо ці підприємства не сплачують податків, то:

- підприємство А одержує 450 тис. грн. виключно завдяки експлуатації власних засобів, які є джерелом всіх активів. Рентабельність власних засобів:

$$450/3000 \cdot 100\% = 15\%$$

- підприємство В з тих же 450 тис. грн. має спочатку сплатити відсотки по своїм зобов'язанням (кредиторській заборгованості). При розрахунковій середній ставці відсотка 12% ці фінансові витрати становитимуть 180 тис. грн. (12% від 1500 тис. грн.).. В цьому разі рентабельність власних засобів буде складати 18%:

$$(450 - 180) / 1500 \cdot 100\% = 18\%$$

Маємо різну рентабельність власних засобів у результаті іншої структури фінансових джерел: у підприємства А – 15%, у підприємства В – 18%.

Ця різниця в рентабельності власних засобів, у нашому прикладі, і є ефектом фінансового важеля.

Дійсно, у підприємства В одна частина активу, що дає в цілому 15%, фінансується ресурсами, які обходяться в 12%.

Таким чином, існує прямий зв'язок між завданнями верхнього і нижнього рівнів. Зауважимо, що є і зворотний зв'язок, оскільки економічні підсумки діяльності на нижньому рівні є інформаційною базою для оцінки досягнутого рівня рентабельності, розрахунку ризику та інших параметрів моделі верхнього рівня. Ці конкретні дані використовуються, в разі необхідності, для коригування структури і параметрів згаданих моделей. При цьому, виникає необхідність перерахунку результатів прийнятого на початковому етапі розподілу вкладеного капіталу.

Слід звернути увагу і на специфіку завдань нижнього рівня. Це завдання поетапного введення капіталу, виділеного для кожного конкретного стратегічного напрямку діяльності.

Відповідні економічні моделі повинні відповідати ряду специфічних вимог. Вони повинні враховувати:

- розміри початкового вкладеного капіталу;
- розміри кредитів, отриманих до моменту вирішення завдання, а також динаміку і розміри платежів за ним;
- можливість отримання нових кредитів і умови, на яких вони можуть бути видані;
- сукупність альтернативних проектів, в які можливе вкладення капіталу, з детальним описом моментів і розмірів надходжень при їх реалізації, з оцінкою ризику вкладень.

Важливо мати на увазі, що результати рішення задач нижнього рівня відображають специфіку діяльності для кожного із стратегічних напрямків.

Висновки і перспективи. Таким чином, проведений авторами аналіз відомих підходів до вирішення завдань фінансового планування дозволяє сформулювати ряд завдань, комплексне вирішення яких дозволить створити теоретичну базу формування управлінських рішень на основі системної концепції стратегічного фінансового планування. Наведемо перелік цих завдань.

1. Розробка концепції стратегічного фінансового планування, істотними рисами якої є системне вирішення всіх приватних завдань фінансового планування, а також рішення цих задач з урахуванням майбутнього стану зовнішнього середовища і об'єкта фінансування.

2. Вибір стратегічних напрямків діяльності підприємства з урахуванням його стану на момент прийняття рішення та майбутнього стану, можливостей зовнішнього фінансування, рентабельності вкладень в різні сфери діяльності і можливу її динаміку, відмінностей в рівнях ризику діяльності в різних сферах бізнесу, відмінностей у тимчасовому періоді між моментами вкладення капіталу і отриманням прибутку.

3. Розробка економічної моделі раціонального розподілу коштів зі стратегічних напрямків діяльності з урахуванням особливостей визначених цими напрямками планів матеріально-технічного розвитку, їх відмінностей в рентабельності на момент прийняття рішення та в майбутньому, можливостей рефінансування, можливостей використання зовнішнього фінансування.

Список використаних джерел

1. Савчук В. П. Управление финансами предприятия [Текст] / В. П. Савчук. – М.: Бином, 2003. – С. 244-245.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Качество разработки и реализации стратегии: Пер. с англ. [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд - М.: ЮНИТИ, 1998. – 556 с.
3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ельта-Н, 2001. – 512 с.
4. Гапоненко А. А. Стратегическое управление [Текст] / А.А. Гапоненко, А.П. Панкрухин. - М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
5. Экономическая теория [Текст] : учеб. / под ред. А. И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – С-Пб. : Питер, 2009. – 560 с.

6. Сиренко С. В. Стратегический подход к финансовому планированию на предприятии [Текст] / С.В. Сиренко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – №189/4. – С. 966-971.

7. Сиренко С. В. Основные аспекты структуры источников финансирования предприятия [Текст] / С.В. Сиренко // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2013. – №3(32) 2013. – С. 113-117.

8. Сиренко С. В. Экономико-математическая модель формирования оптимального проекта плана материально-технического развития предприятия [Текст] / С. В. Сиренко // Вестник Национального Технического Университета "ХПИ". – 2004. – №27. – С. 61-64.

9. Ефективність планування, у тому числі витрат на енергоносії - запорука досягнення стратегічних цілей [Текст] : метод. посіб. / ІБСЕД, Ін-т бюджету та соц.-екон. дослідж., USAID, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи" ; під. заг. ред І.Ф. Щербини ; [упорядкув.: Щербина І. Ф., Самчинська І. В., Чуркіна О. І.]. – К. : Нора-Друк, 2011. – 63 с.

Lazarenko Dmitry
Doctor of Science (Ekon.), Professor
Head of Department Accounting and Auditing
Donbass State Pedagogical University
Slovyansk, Ukraine
E-mail: lazd77@gmail.com
Sirenko Stanislav
Senior Instructor of Department Accounting and Auditing
Donbass State Pedagogical University
Slovyansk, Ukraine
E-mail: lazd77@gmail.com

KEY ASPECTS OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING CONCEPT AT AN ENTERPRISE

Abstract

Introduction. Urgent needs of increase of efficiency of strategic financial planning leads to the need to find new mechanisms for an enterprise financial management, providing the ability to adequately assess and forecast of its financial and economic status, detection of hidden sources of loss, as well as identify potential reserves of increase of profitability of production.

Methods. The study used logic methods and techniques of knowledge: analysis, synthesis, systematic method, synthesis; empirical methods: observation, modeling; scientific methods of theoretical research: formalization.

Results. The article carried the systematization and analysis of strategic financial planning and designated two generalized tasks related to the upper and lower levels of strategic financial planning. It revealed the connection between the source data and the results of these tasks. There is rational sequence of their solutions is defined.

Discussion. Creation of theoretical bases of formation of management decisions that contribute to the development of the concept of strategic financial planning, the choice of strategic directions of the company and the development of the economic model of rational distribution of resources in these directions.

Keywords: costs, algorithm, classification of costs, reporting forms, operating cost, cost management, financial expenses, expedient expenses.

References

1. Savchuk, V.P. (2003). *Upravleniye finansami predpriyatiya* [Finance Manage the enterprise]. Moscow: Binom.
2. Thompson, A., & Striklend, A. Dzh. (1998). *Strategicheskii menedzhment. Kachestvo razrabotki i realizatsii strategii* [Strategic Management. The quality of the development and implementation of the strategy]. Moscow: UNITI.
3. Blank, I.A. (2001). *Osnovy investitsionnogo menedzhmenta* [Investment Management Basics]. Kyiv: Elta-N.

4. Haponenko, A. A., & Pankrukhin, A. P. (2003) *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic Management]. Moscow: Omega.
5. Dobrynin, A.I., & Tarasevych, L.S. (2009). *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. St. Petersburg: Piter.
6. Sirenko, S. (2004). Strategicheskii podkhod k finansovomu planirovaniyu na predpriyatii [Strategic approach to financial planning at the enterprise]. *Economy: problems of theory and practice*. Dnepropetrovsk: DNU, 189/4, 966-971.
7. Sirenko, S. (2013). Osnovnyye aspekty struktury istochnikov finansirovaniya predpriyatiya [Basic aspects of sources of funding structure enterprise]. *Biznes-navigator*, 3(32), 113-117.
8. Sirenko, S. (2004). Ekonomiko-matematicheskaya model' formirovaniya optimal'nogo proyekta plana material'no-tekhnicheskogo razvitiya predpriyatiya [Economic-mathematical model of optimal design of the material-technical development plan]. *Bulletin of the National Technical University "KPI"*, 27, 61-64.
9. Shcherbyna, J. F., Samchynska, I. V., & Churkin, A. I. (2011). *Efektivnist' planuvannya , v tomu chysly vytraty na enerhonosii - zaporuka dosyahnennya strateichnykh tsiley* [The effectiveness of planning, including energy costs - the key to achieving strategic goals]. Kyiv: Nora-Druk.



УДК 005.336.4:339.37+331.108
JEL Classification M12

Семак Богдан

д.е.н., професор, проректор з наукової роботи
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна
E-mail: bbsema@ukr.net

Васильців Тарас

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна
E-mail: tqvas@mail.ru

Лупак Руслан

к.е.н., доцент кафедри економіки
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна
E-mail: economist_555@mail.ru

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація

Вступ. Інтелектуально-кадрове забезпечення є одним із найважливіших ресурсів та складових у системі управління торговельним підприємством. Його формування та ефективне використання створює необхідні передумови для забезпеченості підприємства кадрами, здатними генерувати інноваційну та інтелектуальну творчу діяльність, формувати сучасне матеріально-технічне та інформаційно-технологічне забезпечення обслуговування бізнес-процесів роздрібної торгівлі. Вдосконалення інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі дозволяє посилити їх конкурентні позиції та забезпечити життєздатність і розвиток в умовах посилення конкуренції та розвитку інформаційного суспільства.

Методи. У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи групувань, логічного аналізу, стратегічного менеджменту (для обґрунтування пріоритетів, механізмів та засобів покращення інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі); системного та порівняльного аналізу (при визначенні особливостей формування інтелектуально-кадрового забезпечення роздрібних торговельних підприємств).

Результати. Аргументовано, що стратегічними пріоритетами формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі України є покращення забезпеченості підприємств кваліфікованими кадрами та інтелектуальним капіталом, посилення стабільності персоналу та підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, забезпечення підприємств ефективною та продуктивною працею, соціальним захистом, навчанням та розвитком персоналу, його інноваційної активності. За цими напрямками слід реалізувати низку головних заходів, що дозволить комплексно підійти до вдосконалення інтелектуально-кадрового забезпечення вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі.

Одним із найважливіших завдань управління інтелектуально-кадровим забезпеченням підприємств роздрібної торгівлі є їх інтелектуалізація як процес якісних і кількісних структурних змін щодо формування і реалізації інтелектуального потенціалу, збільшення частки інтелектуально-кадрового забезпечення та результатів інтелектуальної творчої діяльності в усіх функціональних сферах та компонентах внутрішньої структури бізнес-процесів. Це стосується формування, накопичення та ефективного використання, забезпечення інтелектуалізації підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Перспективи. У подальших дослідженнях варто дослідити взаємозв'язки та особливості інтелектуально-кадрового забезпечення і конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі, зокрема визначити роль та обґрунтувати заходи у сфері управління інтелектуально-кадровим забезпеченням, що сприяють посиленню конкурентних позицій підприємств роздрібної торгівлі.

Ключові слова: торговельне підприємство, роздрібна торгівля, інтелектуально-кадрове забезпечення, інтелектуалізація, інтелектуальний капітал, потенціал, управління.

Вступ. Життєздатність усіх суб'єктів роздрібної торгівлі, подальший поступ великих торговельних підприємств, зміцнення конкурентоспроможності галузі, ефективне виконання її функцій та реалізація ролі в системі національного господарства, позитивний вплив на підвищення рівня якості життя населення все ще залежать від фактора капіталу, проте з урахуванням сучасних тенденцій активного застосування Інтернету, ІТ-технологій, електронної комерції тощо, все більше визначаються фактором праці, зокрема високоінтелектуальної. Інтелектуально-кадрове забезпечення стає джерелом нагромадження та ефективного використання інтелектуального капіталу розвитку підприємств роздрібної торгівлі, впровадження у торгово-технологічний процес інновацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління інтелектуальним та кадровим забезпеченням функціонування і розвитку підприємств торгівлі широко досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Азарян, В. Апопія, М. Барни, Н. Власової, Д. Гілберта, Т. Громової, Я. Качмарик, П. Куцика, Л. Ларіної, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, І. Маркіної, О. Мних, О. Покатаєвої, А. Садекова, Ю. Сафонова, Н. Ушакової та ін. Теоретичні та практичні аспекти управління інтелектуальним капіталом розкриті у наукових працях Г. Андрощука, Е. Брукінга, Дж. Гелбрейта, Т. Стюарта, Д. Богині, М. Войнаренка, Г. Задорожного, Л. Федулової, Ф. Хміля, А. Чухно та ін.

Аналіз основних праць у розрізі зазначених наукових напрямків дозволив дійти висновку про те, що зарубіжними і вітчизняними вченими зроблено значний внесок у дослідження проблем інтелектуального та кадрового забезпечення суб'єктів господарювання, зокрема в торгівлі. Водночас недостатньо дослідженими та єдино визнаними залишаються прикладні рекомендації із підвищення ефективності управління інтелектуально-кадровим забезпеченням підприємств роздрібної торгівлі.

Мета. Метою статті є наукове обґрунтування пріоритетних напрямів та засобів формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі.

Методологія дослідження. У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи групувань, логічного аналізу, стратегічного менеджменту (для обґрунтування пріоритетів, механізмів та засобів покращення інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібною торгівлю); системного та порівняльного аналізу (при визначенні особливостей формування інтелектуально-кадрового забезпечення роздрібних торговельних підприємств).

Інформаційну основу дослідження становлять праці вітчизняних і зарубіжних науковців із питань управління персоналом, кадрами, інтелектуальним капіталом, зайнятістю, оплатою та використанням праці, формування інтелектуального потенціалу в торгівлі, законодавчі та нормативно-правові акти України та ін.

Результати. Утвердження в Україні економіко-організаційних та інституційних умов ринкової економіки суттєво змінило середовище функціонування підприємств, а також вплив чинників, які визначають параметри конкурентоспроможності та передумови до розвитку. Формування в роздрібній торгівлі конкурентного середовища та посилення принципів змагальності висувають вимоги до якісного ресурсного, зокрема кадрового, забезпечення, як важливої складової управління на кожному етапі та рівні торгово-технологічного процесу.

Водночас посилюється й значимість нематеріальних активів. Об'єктивними тенденціями сучасної фази розвитку внутрішнього ринку національних економік є зростання ролі інновацій та активне впровадження в господарську практику інтернет- та ІТ-технологій. Спостерігається тісна залежність між інтелектуалізацією та вищим рівнем соціально-економічного розвитку. Відтак, особливо важливим є поєднання штучного та людського інтелекту, персоналу та нематеріальних ресурсів і активів підприємств, що шляхом синергічного ефекту дозволяє отримати унікальний ресурс функціонування і розвитку роздрібного торговельного підприємства в умовах всезростаючих масштабів розвитку інформаційного суспільства (рис. 1).

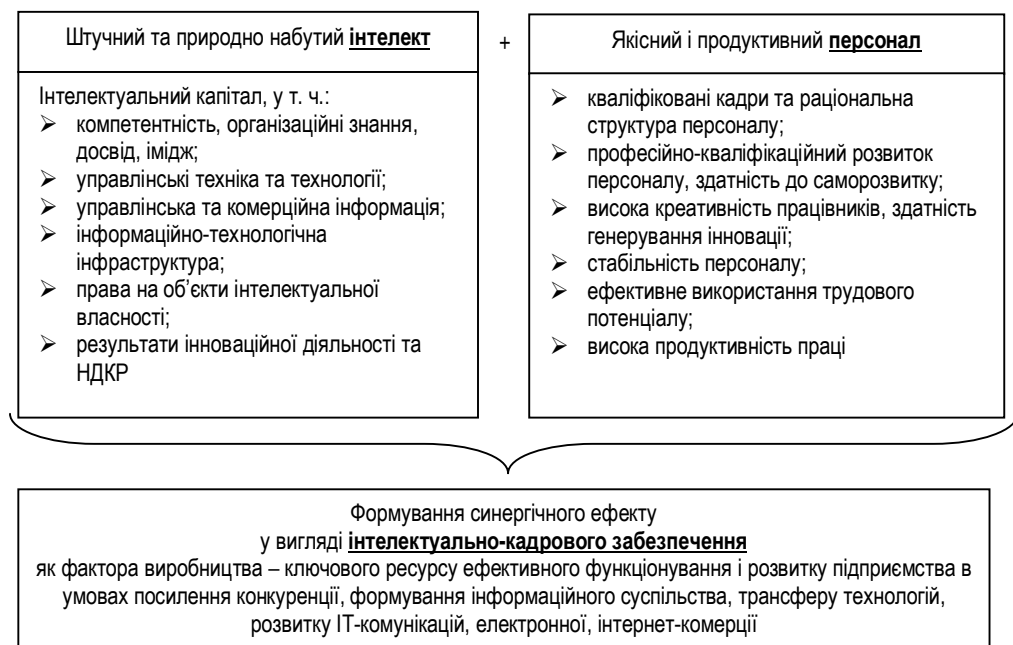


Рис. 1. Концептуальна модель формування інтелектуально-кадрового забезпечення роздрібного торговельного підприємства*

* Джерело: авторська розробка

На відміну від інтелектуального капіталу, за якого більшою мірою оперують нефізичними активами, в основі інтелектуально-кадрового забезпечення підприємства роздрібною торгівлі домінантними є такі ознаки:

1) забезпеченість підприємства кадрами (та їх компетентнісні характеристики), здатними акумулювати та генерувати інтелектуальну творчу діяльність, створювати і комерціалізувати інновації та впроваджувати їх результати у господарську практику, формувати сучасне матеріально-технічне та інформаційно-технологічне забезпечення обслуговування бізнес-процесів роздрібною торгівлі;

2) забезпеченість підприємства сучасними технікою та технологіями, інформацією, інфраструктурою інноваційної та інтелектуальної творчої діяльності;

3) міра та ефективність поєднання факторів праці та інтелекту. Інтелектуально-кадрове забезпечення – швидше категорія статична, тоді як інтелектуальний капітал – динамічна і більшою мірою наближена до інтелектуального потенціалу [1, с. 218-221; 5, с. 91-98; 9, с. 56-60; 16, с. 53-66].

Інтелектуально-кадрове забезпечення роздрібного торговельного підприємства характеризує сформованість його інтелектуального та кадрового капіталу, а також ефективність його використання в цілях створення і комерціалізації результатів науково-дослідної та інноваційної діяльності для посилення конкурентоспроможності й підвищення ефективності бізнес-процесів. Інтелектуально-кадрове забезпечення є однією з найважливіших складових у системі розвитку підприємств роздрібною торгівлі, оскільки є чинником формування якісного управлінського персоналу.

Вважаємо, що інтелектуально-кадрове забезпечення роздрібного торговельного підприємства потрібно розглядати з позицій системного підходу, що дозволяє більш комплексно підійти до управління процесами його формування, розвитку й ефективного використання. Аргументами на користь цього є визначення інтелектуально-кадрового забезпечення відокремленою підсистемою підприємства з власними напрямками (інтелектуальний та кадровий), елементами, внутрішніми та зовнішніми зв'язками і відносинами. Відтак, систему інтелектуально-кадрового забезпечення слід розглядати як комплекс взаємопов'язаних елементів економічного, організаційного, правового, соціально-професійного та техніко-технологічного характеру, а також заходів, орієнтованих на досягнення цілей ефективного використання персоналу (зокрема, управлінських та інтелектуальних можливостей) та інтелекту [2, с. 75-83; 8, с. 217-239; 10, с. 65-68; 12, с. 59-66].

Інтелектуально-кадрове забезпечення підприємств в умовах переважно екстенсивного типу розвитку роздрібною торгівлі України та зростаючого рівня конкуренції набуває все більшого значення. На нашу думку, стратегічними пріоритетами його формування та ефективного використання є підвищення якості системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів (зокрема, в частині формування необхідних компетенцій, організаційно-управлінських знань, досвіду), впровадження в торгово-технологічний процес сучасних технологій, покращення ресурсної забезпеченості науково-дослідної та інноваційної діяльності, зростання витрат та інвестицій на інтелектуалізацію.

Формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібною торгівлі потребує реалізації системної сукупності засобів політики за напрямками: покращення забезпеченості підприємств кваліфікованими кадрами та інтелектуальним капіталом, посилення стабільності персоналу та підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, забезпечення підприємства ефективною та продуктивною працею, соціальним захистом, навчанням та розвитком персоналу, його інноваційної активності (рис. 2).

Таким чином, напрямками та засобами підвищення ефективності управління інтелектуально-кадровим забезпеченням роздрібного торговельного підприємства слід вважати:

1) формування (розробка стандартів професійно-кваліфікаційної відповідності персоналу та підбір згідно з ними кадрів; формування і реалізація програм підвищення професійно-кваліфікаційного

рівня персоналу; розвиток практик співпраці з освітніми, науково-дослідними організаціями та інноваційними структурами; реалізація мотиваційних програм інтелектуальної творчої та інноваційної діяльності персоналу; узгодження принципів корпоративної культури з інтелектуалізацією підприємства);



Рис. 2. Пріоритетні напрями та засоби формування інтелектуально-кадрового забезпечення роздрібного торговельного підприємства*

*Джерело: авторська розробка

2) накопичення та ефективне використання (реалізація внутрішніх і зовнішніх інноваційних та науково-дослідних проектів; стратегічне і тактичне планування заходів за всіма видами інновацій; запровадження практики моніторингу та діагностики обсягів і ефективності використання інтелектуально-кадрового капіталу; здійснення заходів із впровадження інновацій та результатів інтелектуальної творчої діяльності на всіх рівнях управління та за етапами бізнес-процесів; дослідження в усіх сферах і галузях знань для обслуговування інноваційних управлінських рішень);

3) забезпечення інтелектуалізації підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища [3, с. 89-94; 4, с. 71-76; 6, с. 121-130; 14, с. 32-40].

У дослідженні запропоноване авторське трактування поняття інтелектуалізації роздрібного торговельного підприємства як процесу якісних і кількісних структурних змін щодо формування і реалізації його інтелектуального потенціалу, збільшення частки інтелектуально-кадрового забезпечення та результатів інтелектуальної творчої діяльності в усіх функціональних сферах та компонентах внутрішньої структури бізнес-процесів. Інтелектуалізація потребує систематичного дослідження ринку інтелектуальної власності, обґрунтування перспективних напрямів досліджень і розробок у сфері інтелектуальної діяльності, ідентифікації кадрового та фінансово-ресурсного забезпечення, формування і реалізації стратегії та програми підприємства у сфері інтелектуалізації та узгодження їх заходів із стратегічними і тактичними планами розвитку, включно з можливими напрямками вертикальної й горизонтальної інтеграції.

З метою обґрунтування методики оцінювання інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі в роботі запропоновано сукупність головних показників аналізу його функціонально-структурних складових, визначено їх оптимальні значення, а також обґрунтовано логіку та необхідність дотримання такої послідовності при проведенні аналізу: 1) аналіз показників статистичної та фінансової звітності, управлінського обліку в сфері праці; 2) формування системи критеріїв, показників оцінювання інтелектуально-кадрового забезпечення та їх оптимальних значень; 3) розрахунок фактичних значень показників та проведення їх аналізу; 4) тестування персоналу та інтелектуального капіталу на відповідність цілям і завданням підприємства у сфері інтелектуально-кадрового забезпечення; 5) формування інформаційної бази щодо відхилень фактичного стану інтелектуально-кадрового забезпечення від оптимального; 6) розробка заходів із посилення інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі [7, с. 406-416; 10, с. 65-68; 11, с. 98-107; 13, с. 251-269; 15, с. 75-78].

Висновки і перспективи. Аргументовано, що стратегічними пріоритетами формування інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі України є покращення забезпеченості підприємств кваліфікованими кадрами та інтелектуальним капіталом, посилення стабільності персоналу та підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, забезпечення підприємств ефективною та продуктивною працею, соціальним захистом, навчанням та розвитком персоналу, його інноваційної активності. За цими напрямками слід реалізувати низку головних заходів, що дозволить комплексно підійти до вдосконалення інтелектуально-кадрового забезпечення вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі.

Одним із найважливіших завдань управління інтелектуально-кадровим забезпеченням підприємств роздрібної торгівлі є їх інтелектуалізація як процес якісних і кількісних структурних змін щодо формування і реалізації інтелектуального потенціалу, збільшення частки інтелектуально-кадрового забезпечення та результатів інтелектуальної творчої діяльності в усіх функціональних сферах та компонентах внутрішньої структури бізнес-процесів. Це стосується формування, накопичення та ефективного використання, забезпечення інтелектуалізації підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Апопій, В. В. Удосконалення кадрової політики торговельних підприємств споживчої кооперації як умова їх подальшого розвитку / В.В. Апопій, Д. В. Курзанцев // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 6 (51), ч. 2. – С. 218-221.

2. Власова, Н. О. Трудовий потенціал як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова, В. Ю. Андросов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 75-83.
3. Головачук, Т. І. Методичні підходи до управління продуктивністю праці у роздрібній торгівлі / Т.І. Головачук, Л. В. Гут // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 89-94.
4. Гринкевич, С. С. Пріоритетні напрямки відтворення трудового потенціалу торговельних підприємств / С. С. Гринкевич, Н. Р. Гураль, І.М. Камарчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 71-76.
5. Громова, Т. М. Торгівля як інституціональна форма функціонування сфери обігу : монографія / Т.М. Громова. – Чернівці : в-во ПФК «Ранок», 2009. – 174 с.
6. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
7. Забродська, Г. І. Інтегральна оцінка стану формування «людського фактора» на підприємствах роздрібно торгівлі на основі методу аналізу ієрархій / Г. І. Забродська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 406-416.
8. Іляш, О. І. Трансформація системи соціальної безпеки України: регіональний вимір : монографія / О. І. Іляш – Львів : ПАІС, 2012. – 592 с.
9. Максютя, В. В. Корпоративна культура як основа підвищення продуктивності праці на підприємствах роздрібно торгівлі / В. В. Максютя // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 56-60.
10. Мандрик, О. Я. Характеристика структурних складників інтелектуально-кадрового забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства / О. Я. Мандрик // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 12. – С. 65-68.
11. Мисникова, Л. В. Организация труда в торговле : учеб. пособ. / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова. – Минск : изд-во Гревцова, 2010. – 184 с.
12. Растворцева, С. Н. Управление эффективностью торговли : монография / С. Н. Растворцева. – Белгород : изд-во БГУ, 2006. – 136 с.
13. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / за ред. В. В. Анопія та І.М. Копича. – К. : Академвидав, – 2012. – 424 с.
14. Сичова, Н. Формування стратегії соціального розвитку підприємства торгівлі / Н. Сичова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 3. – С. 32-40.
15. Тимохіна, О. О. Методи кадрового забезпечення торговельних підприємств у взаємозв'язку із діючою кадровою політикою / О. О. Тимохіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4, Т. 1. – С. 75-78.
16. Юсупова, О. Стимулювання покупців у роздрібній торгівлі / О. Юсупова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 4. – С. 53-66.

Semak Bohdan
Doctor of Science (Ekon.), Professor, Vice Rector for Scientific Affairs
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine
E-mail: bbsemak@ukr.net
Vasyltsiv Taras
Doctor of Science (Ekon.), Professor,
Department of Finance, credit and insurance
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine
E-mail: tqvas@mail.ru

Lupak Ruslan
PhD (Econ.), Associate Professor,
Department of Economy
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine
E-mail: economist_555@mail.ru

DIRECTIONS OF INTELLECTUAL-STAFFING FORMATION IN RETAILING ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Intellectual-staffing is one of the most important resources and components in the system of trade enterprise management. Its formation and effective use create the necessary prerequisites for security of employees of the company capable of generating innovative and intellectual creative activity, and form a modern material-technical and information-technological support of business processes of retail trade. Improving intellectual-staffing retail businesses enables us to strengthen their competitive position and to ensure the viability and development in the conditions of strengthening of competition and development of the information society.

Methods. In the process of the study were used general scientific and special methods of groups, logical analysis, strategic management (for justification of the priorities, mechanisms and means of improving intellectual and human resources of the enterprises of retail trade); systemic and comparative analysis (in determining the peculiarities of formation of intellectual-staffing retail businesses).

Results. It is argued that the strategic priorities of formation the intellectual-personnel support of the enterprises of retailing trade of Ukraine is to improve the supply of skilled personnel and intellectual capital, strengthen the stability of personnel and increase of efficiency of use of intellectual capital, providing businesses with an efficient and productive work, social protection, training and development of personnel, its innovative activity. In these areas, you should follow a number of key measures that will allow a comprehensive approach to improving the intellectual-staffing domestic retailers.

One of the most important management tasks intellectually-staffing of retailers is their intellectualization as a process of qualitative and quantitative structural changes in the formation and implementation of intellectual potential, increase the share of intellectually-staffing and results of intellectual creative activities in all functional areas and components of the internal structure of business processes. It concerns the formation, accumulation and effective use, providing the «intelligence» of the enterprise, its internal and external environment.

Discussion. Further studies should explore the relationship and especially intellectually-staffing and competitiveness of the enterprises of retail trade, in particular to define the roles and justify the activities in the sphere of management of intellectual and human resources support, contribute to strengthening the competitive position of retailers.

Keywords: commercial enterprise, retail, intellectual-personnel resources, intellectualization, intellect capital, potential, management.

References

1. Apopii, V. V. & Kurzantsev, D. V. (2011). Udoskonalennia kadrovoi polityky torhovelykh pidpryemstv spozhychoi kooperatsii yak umova yikh podalshoho rozvytku [Improvement of personnel policy of trade enterprises of consumer cooperation as a condition for their further development]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, 6 (51), part 2, 218-221.
2. Vlasova, N. O., Melushova, I. Iu. & Androsov, V. Iu. (2013). Trudovyi potentsial yak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryemstv torhivli [Economic strategy and prospects of development of sphere of trade and services]. *Labour potential as a factor of competitiveness of trade enterprises*, 2 (1), 75-83.
3. Holovachuk, T. I. & Hut, L. V. (2013). Metodychni pidkhody do upravlinnia produktyvnosti pratsi u rozdrinnoi torhivli [Methodical approaches to performance management in retail]. *Scientific journal of Chernihiv state Institute of Economics and management. Series 1 : Economics*, 2, 89-94.
4. Hrynkevych, S. S., Hural, N. R. & Kamarchuk, I. M. (2015). Priorytetni napriamky vidtvorennia trudovoho potentsialu torhovelykh pidpryemstv [Priority direction of reproduction of the labor potential of trade enterprises]. *Bulletin of Lviv commercial Academy. A series economic*, 48, 71-76.

5. Hromova, T. M. (2009). *Torhivlia yak instytutsionalna forma funktsionuvannia sfery obihu* [Trade as an institutional form of functioning of the sphere of circulation]. Chernigov : PFC «Ranok».
6. Kachmaryk, Ia. D., Kutsyk, P. O., Lupak, R. L. & Kachmaryk, I. Ia. (2012). *Ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti torhovelnogo pidpriemstva* [Economic mechanism of providing of competitiveness of trade enterprises]. Lviv : Literary Agency «Piramida».
7. Zabrodska, H. I. (2009). *Intehralna otsinka stanu formuvannia «liudskoho faktora» na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli na osnovi metodu analizu iierarkhii* [Integral assessment of the state of formation of the «human factor» at the enterprises of retail trade on the basis of the hierarchy analysis method]. *Economic strategy and prospects of development of sphere of trade and services*, 1(1), 406-416.
8. Iliash, O. I. (2012). *Transformatsiia systemy sotsialnoi bezpeky Ukrainy: rehionalnyi vymir* [Transformation of the system of social security of Ukraine: regional dimension]. Lviv : PAIS.
9. Maksuta, V. V. (2013). *Korporativna kultura yak osnova pidvyschennia produktyvnosti pratsi na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli* [Corporate culture as a basis for increasing labour productivity at the enterprises of retail trade]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and trade. Ser. Economic science*, 6, 56-60.
10. Mandryk, O. Ia. (2011). *Kharakterystyka strukturnykh skladnykh intelektualno-kadrovoho zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky torhovelnogo pidpriemstva* [Characterization of the structural components of the intellectual and human resources to ensure the economic security of commercial enterprises]. *Trade, Commerce and entrepreneurship: collection of scientific works*, 12, 65-68.
11. Misnikova, L. V. & Snetkova, N. A. (2010). *Organizatsiya truda v torgovli* [The organization of labor in trade]. Minsk : publishing house Grevtsova.
12. Rastvortseva, S. N. (2006). *Upravleniye effektivnost'yu togovli* [Performance management for trade]. Belgorod : publishing house Run.
13. Apopii, V. V. & Kopych, I. M. (2012). *Systema rehuliuivannia vnutrishnoi torhivli Ukrainy* [The system of regulation of internal trade of Ukraine]. Kyiv : Academical.
14. Sychova, N. (2009). *Formuvannia stratehii sotsialnogo rozvytku pidpriemstva torhivli* [Formation of strategy of social enterprise development trade]. *Bulletin of Kyiv national trade-economic University*, 3, 32-40.
15. Tymokhina, O. O. (2009). *Metody kadrovoho zabezpechennia torhovelnym pidpriemstv u vzaiemozv'iazku iz diuchoiu kadrovou politykoiu* [Methods of staffing trade enterprises in conjunction with the existing personnel policy]. *Bulletin of Khmelnytsky national University*, 4 (1), 75-78.
16. Yusupova, O. (2014). *Stymuliuvannia pokuptsiv u rozdribnii torhivli* [Stimulation of buyers in retail]. *Bulletin of Kyiv national trade-economic University*, 4, 53-66.



ЕКОНОМІКА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



ENVIRONMENTAL
ECONOMICS

УДК 332.2
JEL Classification M21

Зось-Кіор Микола

д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

E-mail: novolug@yandex.ru

Голобородько Олександр

д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

E-mail: algot.55@mail.ru

Марченко Олександр

д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

E-mail: almar1954@bk.ru

ДУАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД В КОНТЕКСТІ ДЕФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ВІД ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВПЛИВІВ

Анотація

Вступ. Проблема ефективності управління земельними ресурсами актуальна, зокрема через суттєві глобалізаційні впливи, що мають різні наслідки для ряду регіонів України, згрупованих за типологічними ознаками. Даний факт визначає необхідність застосування дуалістичного підходу в контексті деформації земельних відносин від даних глобалізаційних впливів.

Методи. Використані методи дослідження: монографічний, абстрактно-логічний, економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, економіко-математичний.

Результати. Запропоновано адміністрування регіональних груп землекористувачів за принципом трієстого дуалізму, що враховує організаційну (малоземельні та з великими земельними масивами), логістичну (орієнтовані на внутрішній ринок і орієнтовані на зовнішній ринок), технологічну (орієнтовані на інтенсивне традиційне землеробство та орієнтовані на органічне землеробство) складові. Визначено місця чутливості регіонів типологічних груп у схемі деформації земельних відносин на національному рівні від глобалізаційних впливів. Досліджені показники стану інфраструктури на прикладі зернової логістики в Україні та визначено рейтинг елеваторних потужностей регіонів України.

Перспективи. Запропонований методичний інструментарій може бути використаний для формування державних планів і прогнозів з урахуванням регіональних особливостей землекористування. Зроблено акцент на активізацію застосування заходів державного управління щодо в першу чергу активізації експортної діяльності підприємств аграрної галузі.

Ключові слова: земельні відносини, деформація, дуалістичний підхід, національна економіка,

глобалізаційні впливи.

Вступ. Удосконалення управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки України за умов паритетності його економічної, соціальної та екологічної складових – актуальне завдання сучасної науки, що в контексті глобалізації, крім національних особливостей, має орієнтуватися на передовий світовий досвід, кон'юнктуру аграрних ринків, зокрема ринку землі. Особливого значення набуває також формування методичного інструментарію прогнозування ефективності цього управління.

При цьому недостатньо дослідженими залишаються питання державного управління в сфері земельних відносин з урахуванням застосування гармонізаційних механізмів, що передбачають, зокрема, використання дуалістичного підходу для регіонів, згрупованих за певними ознаками, що і обумовлює актуальність представленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В областях України та в країні загалом спостерігаються дуже великі розбіжності за всіма показниками ефективності управління земельними ресурсами за регіонами та роками [1, 2, 5, 8, 9]. Тому для проведення рейтингової діагностики за результатами представленого дослідження всі області України доцільно розбити на три групи за часткою виробництва валової продукції сільського господарства господарствами населення:

- I група – понад 60% (області, у яких домінує розвиток господарств населення – Закарпатська, Чернівецька, Рівненська, Івано-Франківська, Львівська, Волинська);
- II група – 45–60 % (області, у яких наявний паритет розвитку господарств населення та сільськогосподарських підприємств – Житомирська, Херсонська, Тернопільська, Одеська, Донецька, Запорізька, Хмельницька, Миколаївська, Харківська);
- III група – менше 45% (області, у яких домінує розвиток сільськогосподарських підприємств – Луганська, Вінницька, Чернігівська, Дніпропетровська, Сумська, Кіровоградська, Полтавська, Київська, Черкаська).

Даний критерій (частка виробництва валової продукції сільського господарства господарствами населення) обрано, тому що неможливо порівняти окремі елементи системи землекористування в господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах, тобто неможливо зіставити окремі показники і відповідно – результати аналізу можуть виявитися алогічними [6].

Слід зазначити, що всі зміни у критеріях економічної, соціальної, екологічної та інтегральної ефективності управління земельними ресурсами в I групі були більш поміркованими, що пов'язано саме із домінуванням господарств населення у валовій продукції аграрного сектора економіки. Це можна визначити як організаційну складову землевикористання, основи якого простежуються у працях В. М. Нелепа, Л. В. Бойко [2, 8]. Пропозиції цих учених зводяться до необхідності визнання стратегічного дуалізму національного землекористування:

1. Нарощування врожайності культур і продуктивності тварин за рахунок збільшення внесення мінеральних добрив, застосування пестицидів, досягнень селекції, вдосконалення системи годівлі худоби та птиці тощо [8, с. 20–21].
2. Виробництво високоякісної, екологічно чистої продукції за рахунок освоєння органічного сільського господарства [4; 7; 8, с. 22; 10].

На думку ж представників логістичного напрямку, для підвищення ефективності управління земельними ресурсами, потрібно розбудувати вітчизняну інфраструктуру переробки насіння сипучих культур на комбікорм і нехарчові цілі. За оцінками експертів, на це потрібно близько 40 млрд грн інвестицій, які щороку забезпечуватимуть приріст доданої вартості у сумі 26,3 млрд грн. [3; 9, с. 38]. Для цього необхідно розбудувати та запровадити нову логістику ринку. Доцільним є функціонування двох зон:

- «експортної» – це регіони, наближені до портових елеваторів;

– «внутрішньої переробки» – у цих регіонах має бути пріоритетне споживання зерна та олійних культур для потреб тваринництва й на виробничі нехарчові цілі.

У зоні внутрішнього споживання передбачається реконструювати або побудувати лінійні елеватори потужністю понад 10,0 млн т, а в експортній зоні – додаткові портові елеватори потужністю 9,0 млн т. За експертними оцінками, нова логістика дасть змогу щороку збільшувати доходи аграріїв на 3 млрд грн лише завдяки економії коштів на перевезення [9, с. 38–39].

Продовжуючи перелік типологічних ознак, зазначимо, що відповідно до нової стратегії виробництва зернових і олійних культур [9, с. 23] в Україні на площі 5,5 млн га нині можна переходити на технології по-till, а на площі 13 млн га цілком слушні технології mini-till за певною підготовкою, частку яких у майбутньому також можна використовувати без обробітку. Ці напрями також відповідають дуалістичному розвитку національного аграрного сектора.

Метою представленого наукового дослідження є демонстрація дуалістичного підходу в контексті деформації земельних відносин на національному рівні від глобалізаційних впливів.

Методологія дослідження. Для визначення сучасних проблем аналізу ефективності управління земельними ресурсами застосовано монографічний та абстрактно-логічний методи. Для типологізації регіонів України застосовано економіко-статистичний та соціологічний методи. Для визначення необхідних змін у якісному та кількісному стані інфраструктури аграрного сектора економіки застосовано розрахунково-конструктивний та економіко-математичний методи.

Результати. Представлене дослідження дає підстави для формування регіональних груп землекористувачів за принципом трієсного дуалізму (три типологічні групи, кожна з яких розділена за двома головними ознаками):

I. За організаційною складовою (О):

1.1. Малоземельні (домінування особистих селянських і фермерських господарств).

1.2. З великими земельними масивами (домінування великих господарств, у тому числі агрохолдингів).

II. За логістичною складовою (Л):

2.1. Орієнтовані на внутрішній ринок.

2.2. Орієнтовані на зовнішній ринок.

III. За технологічною складовою (Т):

3.1. Орієнтовані на інтенсивне землеробство.

3.2. Орієнтовані на органічне землеробство.

За результатами дослідження, кожна із зазначених груп по-різному реагує та має різну чутливість (еластичність) на глобалізаційні впливи, що наочно продемонстровано на рис. 1. Так, через конкуренцію на світовому ринку земельних ресурсів більш суттєвий глобалізаційний вплив відчувають на собі малоземельні (1.1), орієнтовані на зовнішній ринок (2.2), орієнтовані на інтенсивне землеробство (3.1) групи областей України. Більш суттєвий глобалізаційний вплив через конкуренцію на світовому ринку сільськогосподарської продукції на собі відчувають регіони з великими земельними масивами (1.2), орієнтовані на внутрішній ринок (2.1), орієнтовані на органічне землеробство (3.2).

На державному рівні необхідною умовою для ефективного управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки є адекватне реагування на стан, нейтральну, позитивну та негативну реакцію будь-якого агента земельних інтересів, вживаючи певні заходи. До кожної групи для підвищення ефективності управління земельними ресурсами слід застосовувати специфічний набір критеріїв ефективності управління земельними ресурсами та підтримки з боку держави.

Наведемо приклади накладання пропонованої моделі оцінювання інтегральної ефективності управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки на практику агента земельних інтересів «держава»:

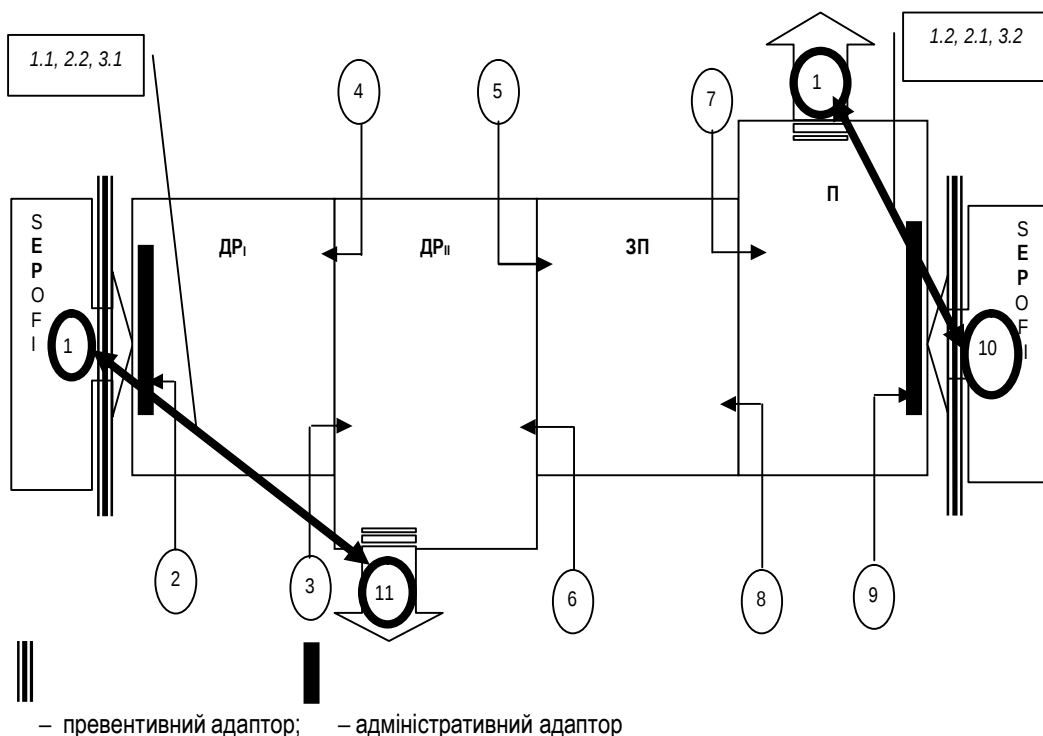


Рис. 1. Місця чутливості регіонів типологічних груп у схемі деформації земельних відносин на національному рівні від глобалізаційних впливів:

1 – глобалізаційні впливи через конкуренцію на світовому ринку земельних ресурсів; 2 – державна політика продовольчої та екологічної безпеки; 3 – заходи землевласника зі збільшення/утримання ДРІ; 4 – стимуляторна екологічна політика землекористувача; 5 – заходи землекористувача зі збільшення фондоозброєності; 6 – заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через удосконалення організації виробництва; 7 – заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через участь в управлінні розподілом доданої вартості; 8 – заходи землевласника з уникнення факторів демотивації серед найманих працівників/орендодавців; 9 – конкурентна політика землекористувача на ринку; 10 – глобалізаційні впливи через конкуренцію на світовому ринку сільськогосподарської продукції; 11 – заходи землекористувача зі збільшення земельного банку (задля «ефекту масштабу») для недопущення зменшення абсолютної величини ДРІІ; 12 – заходи землекористувача з формування вертикально інтегрованих структур для недопущення зменшення абсолютної величини П

Джерело: власна розробка.

1.1. Малоземельні:

– підтримка кооперативного руху (впровадження проектів пріоритетного фінансування кооперативних утворень (спільних агентів), податкове стимулювання, укладання меморандумів із органами державної влади тощо);

– пріоритетна реалізація програм розвитку сільських територій.

1.2. З великими земельними масивами:

– реалізація форм співпраці між великим і малим бізнесом, сільською громадою;

– укладання меморандумів про обсяг інвестування в екологічні проекти та угод

соціального партнерства із сільською громадою.

2.1. Орієнтовані на внутрішній ринок:

- стимулювання виробництва продукції з високою доданою вартістю;
- пріоритетність формування логістичної та інженерної інфраструктури континентального типу.

2.2. Орієнтовані на зовнішній ринок:

- пріоритетність формування експортоорієнтованої логістичної інфраструктури;
- стимулювання сертифікованого виробництва продукції національними землекористувачами.

3.1. Орієнтовані на інтенсивне землеробство:

- стимулювання техніко-технологічної складової розвитку суб'єктів управління земельними ресурсами групи;
- регулювання диверсифікаційної програми землекористувачів (розвиток тваринництва та нішевого землеробства).

3.2. Орієнтовані на органічне землеробство:

- підтримка органічного руху, в тому числі на кооперативній основі;
- посилення консультативної платформи щодо процесу переходу від традиційного до органічного землеробства (рис. 2).

Оскільки логістична складова визначена найсуттєвішим драйвером ефективності управління земельними ресурсами національного аграрного сектора економіки, розглянемо схему роботи запропонованого підходу.

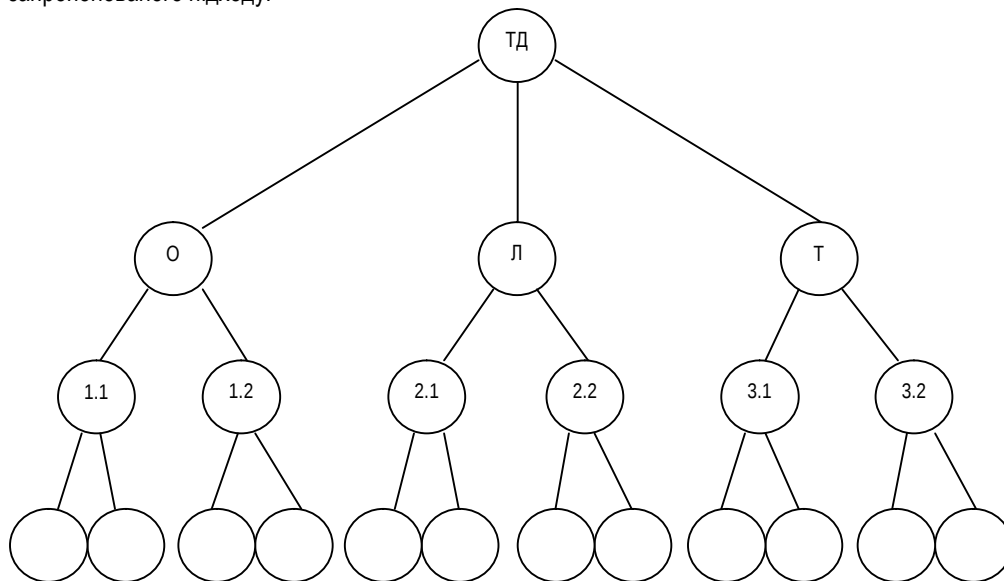


Рис. 2. Схема формування регіональних груп землекористувачів за принципом трійного дуалізму (ТД): ТД – трійстий дуалізм; О – організаційна складова; Л – логістична складова; Т – технологічна складова

Джерело: власна розробка.

Так, досліджуючи проблему формування та використання національної системи логістичної інфраструктури на прикладі зернової логістики в Україні, можна констатувати незіставність динаміки виробництва та експорту зерна у 2010-2014 рр. з динамікою рівня фондозабезпеченості логістичної інфраструктури (табл. 1).

За даними табл. 1, з 2011/2012 маркетингового року (далі МР) по 2014/2015 МР виробництво зернових культур значно зросло (на 20,6% – з 53 до 63,9 млн т). З них експортовано 54,5% (34,8 млн. т, у порівнянні з 25 млн. т у 2011/2012 МР). Також суттєво зросла потужність одноразового зберігання на складах (із 46 до 58 млн т із урахуванням введення в експлуатацію нових елеваторних потужностей на 1000 тис. т і втрату в зоні АТО 900 тис. т елеваторних потужностей). Наразі значно розширилася мережа несертифікованих складів (58,6 % до загального обсягу у 2014/2015 МР, замість 34,8 % у 2011/2012 МР).

Таблиця 1

Показники стану інфраструктури зернової логістики в Україні*

Показники	2011/2012МР	2012/2013МР	2013/2014МР	2014/2015МР
Виробництво, млн т	53	46	63	63,9
Експорт, млн т	25	21	27	34,8
Експорт у % до виробництва	47,2	45,7	42,9	54,5
Потужність одноразового зберігання на складах, млн т:				
— сертифікованих	30	31	34	34
— несертифікованих	16	23	24	24
Співвідношення потужностей до виробництва, %	86,8	117,4	92,1	90,8
Теоретичні потужності експортних терміналів, млн т	37	43	48	49,85
Потужності для одночасного зберігання сільгоспкультур у портах, млн т	...	...	2,7	3,0
Наявність хоперів (вагонів-зерновозів), тис. шт.	12	11,5	9	8,2
Припадає виробленого зерна на 1 хопер, т	4417	4000	7000	7793
Перевезено зерна (і продуктів перемолу) залізничним транспортом, млн т	14,2	22,7	22,4	25,2
Припадає перевезеного зерна на 1 хопер, т	1183	1974	2489	3073
Кількість перевезень зерна одним хопером (вантажопідйомність 60 т, без урахування технічних культур), разів	20	33	42	51

* Джерело: [6].

Приріст потужностей для зберігання зернових та технічних культур був більший за приріст виробництва, тому співвідношення потужностей до обсягів виробництва збільшилося на 4% і становило 90,8%, при нормативі 120% (табл. 2).

Потужності експортних терміналів значно зросли (на 34,7% – до 49,85 млн. т). Значне зменшення кількості хоперів (вагонів-зерновозів) – із 12 до 8,2 тис. шт. (на 31,7 %) пов'язано здебільшого з їх фізичною втратою в АР Крим і в зоні тимчасового проведення АТО на Сході України та зі збільшенням питомої ваги хоперів в оренді у іноземних компаній (переважно із Російської Федерації).

Таблиця 2

Рейтинг елеваторних потужностей регіонів України за 2014 р.*

Область	Елеваторні потужності, тис. т**	Валовий збір зернових та олійних культур, тис. т	Заповнюваність елеваторних потужностей, %	Невідповідність нормативу (ємність елеваторів 120% від виробництва), %	Додаткова потреба в елеваторних потужностях, тис. т***
Полтавська	3500,0	5900,00	168	102	3580,0
Одеська	3170,0	4611,54	145	75	2363,8
Вінницька	2600,0	6202,00	239	186	4842,4
Дніпропетровська	2437,4	4362,78	102	115	2797,9
Харківська	2275,1	5679,60	250	200	4540,4
Кіровоградська	2100,0	4998,10	151	186	3897,7
Миколаївська	2016,1	3591,75	178	114	2294,0
Сумська	1987,0	4611,90	232	179	3547,3
Черкаська	1858,4	3725,21	200	141	2611,9
Київська	1698,4	4192,40	247	196	3332,5
Чернігівська	1670,5	4195,70	251	201	3364,3
Херсонська	1585,5	2830,40	179	114	1811,0
Хмельницька	1500,0	4221,82	281	238	3566,2
Тернопільська	1143,3	2693,52	236	183	2088,9
Луганська	765,4	1636,70	214	157	1198,6
Житомирська	717,5	2213,07	308	270	1938,2
Запорізька	568,0	3258,97	223	589	3342,8
Рівненська	540,5	1295,60	240	188	1014,2
Волинська	487,0	1197,60	246	195	950,1
Донецька	466,5	3087,00	662	694	3237,9
Львівська	437,4	1217,60	95	234	1023,7
Чернівецька	230,7	884,40	383	360	830,6
Івано-Франківська	211,7	900,27	425	410	868,6
Закарпатська	46,0	358,72	780	836	384,5
Загалом по Україні	34000,0	77866,70	229	175	59440,0

* Джерело: розраховано з використанням [11].

** Крім сертифікованих елеваторів, в областях є напольні зернохосвища, наприклад, тільки у Вінницькій, Дніпропетровській, Кіровоградській, Запорізькій, Львівській областях на 2000,0; 1858,7; 1200,0; 891,4; 849,5 тис. т, відповідно.

*** За 2014 р. введено в експлуатацію елеваторних потужностей на 1000 тис. т, у Луганській області втрачено елеваторних потужностей на 200 тис. т, у Донецькій – на 700 тис. т відповідно.

Відповідно, на один хопер припадає 7793 т зерна за 2014/2015 МР замість 4417 т – за 2011/2012 МР. Враховуючи збільшення обсягу перевезеного зерна (і продуктів перемолу) залізничним транспортом з 14,2 до 25,2 млн т, на один хопер припадає 3073 т в 2014/2015 МР замість 1183 т за 2011/2012 МР, тобто кількість перевезень зерна одним хопером збільшилась із 20 до 51 перевезення, а навантаження на 1 хопер збільшилося в 2,6 раза. Цей факт, а також недостатня кількість складів, брак потужностей для одночасного зберігання сільськогосподарських культур у портах скорочує експортні можливості України, а отже стримує вітчизняне виробництво й знижує ефективність управління земельними ресурсами.

За підрахунками, необхідно втричі (без урахування несертифікованих складів) збільшити елеваторні потужності України. Особливо і першочергово це стосується областей, що увійшли у групу II (на їх території, до речі, є морські та/або річкові порти), тобто Одеська, Дніпропетровська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька.

Висновки і перспективи. Запропоновано адміністрування регіональних груп землекористувачів за принципом трієстого дуалізму, що враховує організаційну (малоземельні та з великими земельними масивами), логістичну (орієнтовані на внутрішній ринок і орієнтовані на зовнішній ринок), технологічну (орієнтовані на інтенсивне традиційне землеробство та орієнтовані на органічне землеробство) складові. Представлено місце чутливості регіонів, що входять до цих типологічних груп, у схемі деформації земельних відносин на національному рівні від глобалізаційних впливів і заходи щодо підвищення ефективності управління земельними ресурсами в кожній групі.

Щодо перспектив, слід зазначити, що впровадження критеріальної діагностики в процесі управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки є вагомим методичним інструментарієм для формування державних планів і прогнозів з урахуванням регіональних особливостей землекористування. Ці особливості, зокрема, визначають пріоритетність участі держави, як екологічного інвестора на межі переходу від стану низької до сталої ефективності господарювання, що і буде предметом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки [Текст] / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки і прогнозування НАН України». – Київ : [Ін-т економіки і прогнозування НАН України], 2014. – 456 с.
2. Бойко, Л. М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві [Текст] / Л. М. Бойко–Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.
3. Власов, В. І. Розвиток ринків аграрної продукції [Текст] / В. І. Власов // Економіка АПК. – 2015. – №6. – С. 42–46.
4. Дем'яненко, С. І. До питання про стратегію розвитку аграрного сектору економіки України [Текст] / С. І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 14–19.
5. Економічні, екологічні та соціальні аспекти використання земельних ресурсів в Україні [Текст] / за ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НААН О. В. Ульянченка ; Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків : Смуґаста типографія, 2015. – 320 с.
6. Зось-Кіур, М. В. Національні та інтеграційні аспекти управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки [Текст] / М. В. Зось-Кіур. – Запоріжжя : Інтер-М, 2015. – 348 с.
7. Кужель, В. В. Системи та механізми регулювання довгострокового економічного розвитку аграрного сектору [Текст] : дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.03 / Кужель Віталій Володимирович. – Херсон, 2013. – 229 с.
8. Нелеп, В. М. Земля України і здоров'я нації [Текст] / В. М. Нелеп, Л. В. Бойко // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 20–27.
9. Петриченко, В. Ф. Нова стратегія виробництва зернових та олійних культур в Україні [Текст] / В. Ф. Петриченко, М. Д. Безуглий, В. М. Жук, О. О. Іващенко. – Київ : Аграр. наука, 2012. – 48 с.

10. Погріщук, Б. Концептуальні засади забезпечення стратегічного розвитку агропромислового комплексу в умовах євроорієнтованої економіки [Текст] / Б. Погріщук, Г. Погріщук // Вісник ТНЕУ. – 2015. – № 1. – С. 7–14.

11. Рейтинг элеваторных мощностей по областям Украины 2014 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://elevatorist.com/rating/reyting-elevatornyih-moschnostey-po-oblastyam-ukrainyi> (дата звернення 30.01.2015). – Название с экрана.

Zos-Kior Mykola
PhD (Ekon.), Associate Professor,
Department of management and logistics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Poltava, Ukraine
E-mail: novolug@yandex.ru
Goloborodko Aleksandr
PhD (Ekon.), Associate Professor,
Department of management and logistics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Poltava, Ukraine
E-mail: algol.55@mail.ru
Marchenko Aleksandr
PhD (Ekon.), Associate Professor,
Department of management and logistics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Poltava, Ukraine
E-mail: almar1954@bk.ru

THE DUALISTIC APPROACH IN THE CONTEXT OF LAND RELATIONS DEFORMATION AT THE NATIONAL LEVEL FROM THE IMPACTS OF GLOBALIZATION

Abstract

Introduction. The problem of efficient management of land resources the actual particular using the significant of the impact of globalization have different implications for different regions grouped according to typological signs. This fact determines the necessity of a dualistic approach in the context of land relations deformation data from the globalization impacts.

Methods. Used methods of research: monographic, abstract-logic, economic-statistical, settlement-constructive, economic-mathematical.

Results. The proposed administration of regional groups of land users according to the principle of the triple dualism that takes into account organizational (smallholder and large land tracts), logistics (focused on the domestic market and focused on foreign markets), technological (focused on traditional and intensive agriculture focused on organic farming) components. The locations of the sensitivity regions of the typological groups in the scheme of deformation of land relations at the national level from the globalization impacts. The studied indicators of the state of the infrastructure on the example of grain logistics in Ukraine, and determined the rating of Elevator capacities of Ukraine's regions.

Discussion. The proposed methodological tools can be used to formulate state plans and forecasts, taking into account regional peculiarities of land use. Focuses on the increasing application of measures of state control in the first place increased export activities of enterprises of the agrarian sector.

Keywords: land relations, deformation, dualist approach, national economy, globalization impact.

References

1. Shubrats'ka, O. V., Moldavan, L. V., Pashaver, B. J. et al (2014). *Agroprodovol'chijj rozvytok Ukraïny v konteksti zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky* [Agrifood development of Ukraine in the context of food security]. Kyïv : In-t ekonomiky i prognozuvannja NAN Ukraïny.
2. Bojko, L. M. (2011). *Reguljuvannja zemel'nyh vidnosyn u sil's'komu gospodarstvi* [Regulation of land relations in agriculture]. Kyïv : NNC IAE.
3. Vlasov, V. I. (2015). Rozvytok rynkiv agrarnoi' produkciï [The development of markets for agricultural products]. *Ekonomika APK*, 6, 42–46.
4. Dem'janenko, S. I. (2014). Do pytannja pro strategiju rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky Ukraïny [To the question of strategy of development of agrarian sector of economy of Ukraine]. *Ekonomika APK*, 1, 14–19.
5. Ul'janchenko, O. V. (Ed.) (2015). *Ekonomichni, ekologichni ta social'ni aspekty vykorystannja zemel'nyh resursiv v Ukraïni* [Economic, environmental and social aspects of land use in Ukraine]. Harkiv : Smugasta typografija.
6. Zos'-Kior, M. V. (2015). *Nacional'ni ta integracijni aspekty upravlinnja zemel'nymy resursamy agrarnogo sektora ekonomiky* [National and integration aspects management of land resources of agrarian sector of economy]. Zaporizhzhja : Inter-M.
7. Kuzhel', V. V. (2013). *Systemy ta mehanizmy reguljuvannja dovgostrokovogo ekonomichnogo rozvytku agrarnogo sektoru* [System and mechanisms of long-term regulation of economic development of the agricultural sector] (dissertation of candidate of economic Sciences). Private higher educational institution international University of business and law. Herson.
8. Nelep, V. M., & Bojko, L. V. (2011). Zemlja Ukraïny i zdorov'ja nacii' [The land of Ukraine and the health of the nation]. *Ekonomika APK*, 1, 20–27.
9. Petrychenko, V. F., Bezuglyj, M. D., Zhuk, V. M., & Ivashhenko, O. O. (2012). *Nova strategija vyrobnyctva zernovyh ta olijnyh kul'tur v Ukraïni* [The new strategy of production of grains and oilseeds in Ukraine]. Kyïv : Agrar. nauka.
10. Pogrishhuk, B., & Pogrishhuk, G. (2015). *Konceptual'ni zasady zabezpechennja strategichnogo rozvytku agropromyslovogo kompleksu v umovah jevroorijentovanoi' ekonomiky* [Conceptual frameworks for strategic development of agroindustrial complex in the conditions of the economy brooche]. *Visnyk TNEU*, 1, 7–14.
11. The rating of Elevator facilities by regions of Ukraine 2014. Retrieved from <http://elevatorist.com/rating/rejting-elevatoryih-moschnostey-po-oblasyam-ukrainyi>.



УДК 631.147
JEL Classification Q1

Шкуратов Олексій

к.е.н., с.н.с., завідувач відділу економіки природокористування в агросфері
Інститут агроекології і природокористування НААН
м. Київ, Україна

E-mail: shkuratov@nas.gov.ua

Кипоренко Віктор

к.е.н., науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері
Інститут агроекології і природокористування НААН
м. Київ, Україна

E-mail: viktor_kiporenko@ukr.net

**ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО АГРАРНОГО
ВИРОБНИЦТВА**

Анотація

Вступ. Основним поштовхом до поширення екологічно безпечного аграрного виробництва, з одного боку, стала світова тенденція до зростання попиту на якісну продукцію, а з іншого – усвідомлення необхідності збереження навколишнього природного середовища. Сьогодні існує невідкладна потреба розв’язання низки теоретико-методичних проблем розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва

Методи. Під час дослідження було використано комплекс загальнонаукових методів: системний, емпіричний, структурно-функціональний, порівняльний, індуктивний, дедуктивний, структурні групування, узагальнення.

Результати. Запропоновано підхід до обґрунтування перспектив розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні на основі визначення взаємозв’язку цієї сфери з комплексом ключових чинників впливу.

Перспективи. Цей підхід дає можливість визначити ймовірні прогностичні сценарії розвитку основних параметрів екологічно безпечного аграрного виробництва залежно від зміни дії вказаних чинників. Комплексне зростання національної економічної системи в світовому економічному середовищі із застосуванням особливих заходів регулювання та підтримки екологічно безпечного виробництва аграрного сектора здатні забезпечити високі і стійкі темпи формування й зростання вітчизняного ринку екобезпечної продукції.

Ключові слова: розвиток, сценарії, прогнози, екологічна безпека, виробництво, аграрний сектор.

Вступ. На сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки рівень продовольчої та екологічної безпеки істотно обумовлено альтернативними технологіями в галузі сільського господарства та ощадним використанням природних ресурсів агросфери. Нині серед таких систем можна виділити екологічно безпечне аграрне виробництво. Основним поштовхом до поширення в Україні такого роду технологій виробництва, з одного боку, стала світова тенденція до зростання попиту на екобезпечну продукцію, а з іншого – усвідомлення необхідності збереження навколишнього природного середовища, екологізації господарської діяльності та популяризації здорового способу життя [5; 7]. Зважаючи на перспективність цієї сфери природогосподарювання, існує невідкладна потреба розв’язання низки теоретико-методичних проблем розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи і практичні методи формування різних наукових підходів щодо організації еколого безпечного аграрного виробництва сформулювали у своїх працях зарубіжні вчені В. Вільямс, А. Говард, М. Окада, М. Фукуока, Ж. Родейл, Р. Штайнер. Особливості розвитку вітчизняного ринку еколого безпечної сільськогосподарської продукції дослідили у своїх працях В.І. Артиш, О.М. Бородіна, Н.В. Зіновчук, А.В. Радченко, Б.О. Сидорук, О.В. Ходаківська, В.А. Чудовська, Л.О. Шашула, О.М. Яценко. Загальним питанням екологізації сільськогосподарської діяльності з метою поширення еколого-безпечного аграрного виробництва присвячено праці О.Ф. Балацького, І.К. Бистрякова, Г.Д. Гуцуляка, Л.М. Грановської, О.І. Дребот, О.І. Коваліва, Є.В. Мішеніна, О.І. Фурдичка, О.М. Царенко, М.Х. Шершуна.

Однак, проблеми розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва потребують подальших досліджень в напрямку удосконалення механізмів його розвитку в аспекті адаптації до відповідних еколого-економічних умов та інституційного середовища.

Мета. Метою статті є обґрунтування перспектив та визначення ймовірних прогностичних сценаріїв розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні.

Методологія дослідження. Формування екологічно безпечного аграрного виробництва повністю зумовлено поточним станом його учасників. Тому, щоб визначити перспективні напрями розвитку та комплекс заходів для його стимулювання, необхідно оцінити стан ендегенних чинників (постачальників ресурсів і послуг, сільгосптоваровиробників, переробних виробництв, ринкової інфраструктури, споживачів) та екзогенних чинників (правового, інституційного та податкового середовища, державної участі, тенденцій розвитку зовнішньоекономічних зв’язків, соціальних і політичних особливостей, загального стану економічної системи держави).

Результати. Враховуючи недостатнє забезпечення статистичною інформацією, з причини відсутності виділення екобезпечної продукції в окрему категорію офіційними органами статистики, аналіз стану і тенденцій розвитку екологічно безпечних технологій аграрного виробництва базується на даних звітів вітчизняних та іноземних інспектуючих й сертифікаційних організацій, а також на матеріалах експертного опитування виробників, переробників та споживачів екобезпечної продукції.

Для оцінювання ендегенних та екзогенних чинників формування ринку екобезпечної продукції в Україні використано метод SWOT-аналізу (рис. 1). Для того щоб SWOT-аналіз дав об'єктивну картину, ми провели експертне опитування операторів ринку екобезпечної продукції.

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
— зростання ролі екологічно безпечних технологій виробництва та позитивний тренд попиту на екобезпечну продукцію за кордоном; — низька хімізація сільського господарства; — наявність значної кількості потенційно придатних земель; — сприятливі кліматичні й природні умови; — забезпечення високої якості та безпечності продукції; — наявність незайнятого сільського населення, зацікавленого в розвитку галузі; — наявний досвід ведення екологічно безпечного аграрного виробництва вітчизняними господарствами	— нерозвиненість інституційного середовища; — відсутність національних органів сертифікації та маркування; — висока собівартість і ціна продукції при низькому терміні її зберігання; — слабкий розвиток тваринництва; — низький рівень забезпечення просування та рітейлу безпечних продуктів і пропаганди здорового харчування; — диспаритет цін на сільгосппродукцію й паливо, а також сільгоспмашини; — низький достаток населення; — низька доступність позикових фінансових ресурсів
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
— низька конкуренція на внутрішньому ринку екобезпечної продукції; — поширення досвіду закордонних виробників екобезпечної продукції; — зростання екологічної свідомості населення; — збереження традицій та національної культури; — збереження навколишнього природного середовища; — поєднання сільського господарства із суміжними сферами природокористування, зокрема рекреацією та туризмом; — розвиток допоміжних сфер; — вихід на зовнішні ринки	— непослідовний та неналежний розвиток нормативно-правової бази для виробників екобезпечної продукції; — неналежна державна підтримка сільського господарства (інформаційна, фінансова, маркетингова); — недостатнє забезпечення науковими дослідженнями з питань розвитку галузі та еколого-економічного обґрунтування; — нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; — зниження рівня купівельної спроможності населення; — відсутність повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення

Рис. 1. Оцінка перспектив розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні за допомогою SWOT-аналізу*

*Джерело: складено авторами на підставі [1–3].

Загалом стратегічний розвиток екологічно безпечного аграрного виробництва полягає в тому, щоб вирішити важливу господарську проблему, а саме: забезпечити продовольчу безпеку держави, наситити внутрішній ринок якісними екобезпечними продуктами вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, а також розвивати сільські території.

Проте, як уже говорилося, темпи подальшого розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва зумовлені низкою ендогенних та екзогенних чинників, що впливають на нього. На підставі дослідження таких чинників було сформовано три середньострокових (до 2020 р.) дескриптивних сценарії розвитку вітчизняного екологічно безпечного аграрного виробництва. Для цього використано елементи методики, запропонованої В.І. Кордовічем [4].

Процес прогнозування розпочато з аналізу формованого поля. За цим етапом управління сценарієм потрібно виявити зовнішні та внутрішні чинники розвитку екологічно безпечного виробництва в аграрному секторі України. Для цього було застосовано результати SWOT-аналізу, представленого на рис. 1 даного дослідження. Наступним етапом є формування основних сценарних сфер впливу на розвиток українського екологічно безпечного виробництва (рис. 2).

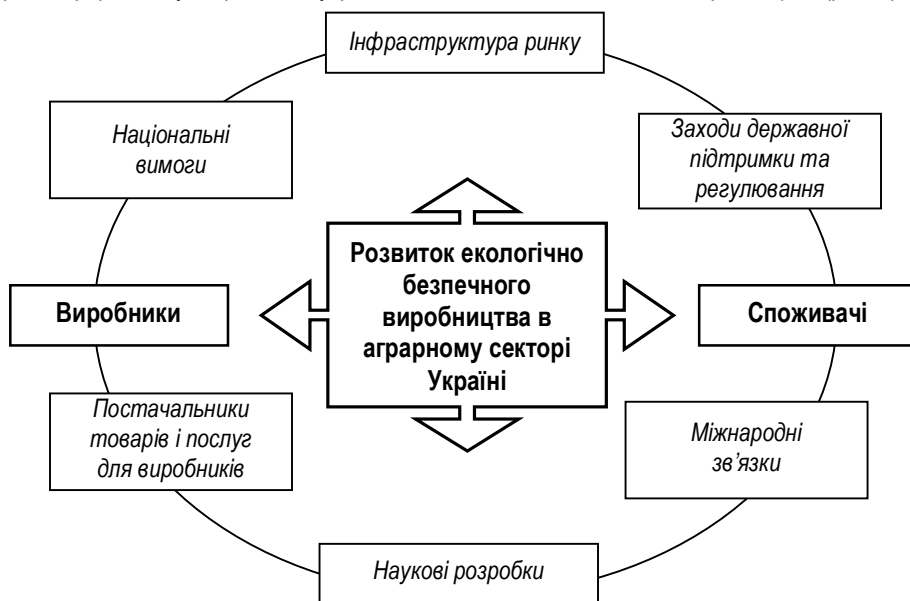


Рис. 2. Сфери впливу на розвиток екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні*

*Джерело: розробка авторів.

Далі конкретизуються сфери впливу шляхом виявлення основних чинників впливу на розвиток екологічно безпечних технологій аграрного виробництва методом експертного опитування. В результаті було виявлено 15 чинників, які можуть вплинути на розвиток вітчизняного ринку екобезпечної продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники впливу сценарних полів у розвитку екологічно безпечного виробництва аграрного сектора України*

№ чинника	Чинник впливу
1	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном
2	Інституційне забезпечення
3	Агропродовольчий імпорту та експорт
4	Інвестиції в сільське господарство
5	Фіскальна політика держави
6	Екологічна політика держави
7	Державна підтримка сільгосптоваровиробників

Продовження табл. 1

8	Інноваційні технології та наукові розробки
9	Диспаритет цін
10	Ціни на нафтопродукти на внутрішньому ринку країни
11	Ціни на сільськогосподарську техніку
12	Динаміка чисельності сільського населення
13	Купівельна спроможність населення
14	Ринкова інфраструктура та маркетинг
15	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва

*Джерело: авторська розробка.

Після цього для виявлення ключових чинників впливу було складено і проаналізовано (за даними експертів) матрицю прямої дії чинників впливу (табл. 2). Значення цифр у матриці від 0 до 2 демонструють силу прямого впливу: 0 – впливу майже не має; 1 – слабкий вплив; 2 – сильний вплив. Сума активу чинника означає ступінь його впливу на інші чинники і розраховується як сума значень по рядку. Сума пасиву показує, який вплив відчуває чинник з боку інших чинників, і розраховується як сума значень у стовпці. Частку від ділення суми активу на суму пасиву називають індексом імпульсу, який показує вплив, що виходить від конкретного чинника. Індекс динаміки отримують множенням суми активу на суму пасиву чинника, він показує ступінь включення чинника в загальну систему.

Таблиця 2

Матриця прямої дії чинників впливу на розвиток екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні*

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>12</u>	13	14	15	Сума активу	Індекс імпульсу	Індекс динаміки
<u>1</u>	=	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>1</u>	0	<u>2</u>	0	0	0	0	0	<u>2</u>	0	8	<u>2.0</u>	<u>32</u>
<u>2</u>	0	=	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	0	0	0	0	0	<u>2</u>	0	8	<u>0.7</u>	<u>96</u>
<u>3</u>	<u>1</u>	0	=	<u>1</u>	<u>1</u>	0	0	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	0	0	0	6	<u>0.4</u>	<u>96</u>
<u>4</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	=	0	0	<u>1</u>	<u>2</u>	0	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	9	<u>0.5</u>	<u>171</u>
<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	=	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>1</u>	0	0	<u>15</u>	<u>3.0</u>	<u>75</u>
<u>6</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	=	<u>1</u>	<u>1</u>	0	0	0	<u>1</u>	0	0	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>1.3</u>	<u>80</u>
<u>7</u>	0	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	=	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>15</u>	<u>2.1</u>	<u>105</u>
<u>8</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	0	<u>2</u>	0	=	0	0	0	<u>1</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>0.8</u>	<u>120</u>
<u>9</u>	<u>1</u>	0	<u>2</u>	<u>1</u>	0	0	0	0	=	<u>2</u>	<u>2</u>	0	<u>1</u>	<u>1</u>	0	<u>10</u>	<u>1.4</u>	<u>70</u>
<u>10</u>	0	0	<u>1</u>	<u>1</u>	0	0	0	0	<u>1</u>	=	<u>1</u>	0	0	0	0	4	<u>0.7</u>	<u>24</u>

Продовження табл. 2

11	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	–	0	0	0	0	3	0,5	18
12	0	0	0	2	0	0	2	1	1	0	0	–	1	0	1	8	1,6	40
13	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	–	1	0	5	1,0	25
14	0	2	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	–	0	7	0,8	63
15	0	2	1	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	–	7	1,8	28
Сума пасивів	4	12	16	19	5	8	7	12	7	6	6	5	5	9	4	8,3	1,2	69,5

*Джерело: авторська розробка.

Аналіз матриці прямої дії чинників впливу дав можливість виявити серед них ключові. Для цього були відібрані чинники з високим індексом динаміки, а також чинники з високим індексом імпульсу і сумою активу. Розрахунок показав, що середня сума активу дорівнює 8,3, індексу динаміки – 69,5, індексу імпульсу – 1,2.

У табл. 3 представлено динамічні чинники, відмітною особливістю яких є те, що вони, з одного боку, роблять значний вплив на систему, а з іншого – сильно піддаються впливу з боку системи, завдяки чому вони можуть слугувати важелем впливу в разі необхідності приведення системи в рух при виникненні скрутної ситуації.

Таблиця 3

**Ключові чинники з високим індексом динаміки,
що враховують прямий вплив***

№	Чинник	Індекс динаміки
4	Інвестиції в сільське господарство	171
8	Інноваційні технології та наукові розробки	120
7	Державна підтримка сільгосптоваровиробників	105
2	Інституційне забезпечення	96
3	Агропродовольчий імпорт та експорт	96
6	Екологічна політика держави	80
5	Фіскальна політика держави	75

*Джерело: авторська розробка.

У табл. 4 наведено імпульсивні чинники, особливістю яких є те, що вони роблять сильний вплив на поведінку всієї системи, не відчуваючи самі її впливу. Їх зміна може чинити тривалий вплив на систему. Імпульсивні чинники дуже важливі для управління, оскільки через них можна напряму впливати на всю систему.

Таблиця 4

Ключові чинники впливу з високим індексом імпульсу*

№	Чинник	Індекс імпульсу
5	Фіскальна політика держави	3,0
7	Державна підтримка сільгосптоваровиробників	2,1
1	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном	2,0
15	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва	1,8
12	Динаміка чисельності сільського населення	1,6

*Джерело: авторська розробка.

Таким чином, до складу ключових увійшли 10 чинників впливу на розвиток екологічно безпечного аграрного виробництва (табл. 5).

Таблиця 5

Ключові чинники впливу для сценарію розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва*

№	Чинники
1	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном
2	Інституційне забезпечення
3	Агропродовольчий імпорту та експорт
4	Інвестиції в сільське господарство
5	Фіскальна політика держави
6	Екологічна політика держави
7	Державна підтримка сільгосптоваровиробників
8	Інноваційні технології та наукові розробки
12	Динаміка чисельності сільського населення
15	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва

*Джерело: авторська розробка.

Потім було розглянуто можливі варіанти розвитку проєкцій – оптимістичний (А), реалістичний (В) і песимістичний (С) (табл. 6). За основні соціально-економічні показники розвитку сільських територій було прийнято наступні показники: виробництво сільськогосподарської продукції; забезпеченість сільського населення закладами освіти і охорони здоров'я; розвиток інфраструктури села – введення в дію водопровідних, газових і електричних мереж.

Згідно з оптимістичним сценарієм, попит на екобезпечну продукцію за кордоном у 2017–2020 р. зростатиме на 3,6–4% за рік. Це буде спонукати державні органи влади до розробки нормативно-правових актів у сфері екологічно безпечного аграрного виробництва та розвитку його інфраструктури. Незважаючи на вступ до СОТ, Україна в розглянутому періоді все ще матиме можливість вести протекціоністську політику в сільському господарстві, що дасть змогу зберегти

темпи агропродовольчого імпорту на колишньому рівні, незважаючи на деяке зниження імпортних мит із 2017 р.

Таблиця 6

Проекції ключових чинників*

Позначення проекції	Короткий опис проекції
1A	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном збільшиться на 5–10%
1B	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном збільшиться на 1–2%
1C	Попит на екобезпечну продукцію за кордоном залишиться незмінним
2A	Прийняття низки нормативно-правових актів та організаційного забезпечення екологічно безпечного виробництва (в т.ч. ефективна система сертифікації)
2B	Врегулювання питання сертифікаційної системи
2C	Інституційне забезпечення залишиться без змін
3A	Сальдо торговельного балансу на рівні + 5 млн доларів США на рік
3B	Сальдо торговельного балансу на рівні + 2 млн доларів США на рік
3C	Сальдо торговельного балансу на рівні + 0,5 млн доларів США на рік
4A	Інвестиції в сільське господарство зростатимуть на 0,2–0,5% на рік
4B	Приріст інвестицій у сільське господарство складе 0,1% рік
4C	Динаміка інвестицій у сільське господарство буде нульовою або негативною
5A	Звільнення від податку на землю та фіксованого сільськогосподарського податку виробників екобезпечної продукції
5B	Фіскальна політика залишиться без змін
5C	Фіскальна політика залишиться без змін
6A	Підвищення екологічних вимог до аграрного виробництва
6B	Вимоги до аграрного виробництва залишаться незмінними
6C	Можливий перегляд ГДК та окремих вимог до аграрного виробництва
7A	Державна підтримка сільгоспвиробників на рівні 10–15 млрд грн
7B	Державна підтримка сільгосптоваровиробників на рівні 5–8 млрд грн
7C	Державна підтримка сільгосптоваровиробників на рівні 1–3 млрд грн
8A	Збільшення фінансових ресурсів у сфері інноваційних технологій та наукових розробок
8B	Стагнація наукової сфери
8C	Занепад наукової сфери
12A	Скорочення чисельності сільського населення на 0,2 –0,3% на рік
12B	Скорочення чисельності сільського населення на 0,4–1% на рік
12C	Скорочення чисельності сільського населення на 2–3% на рік
15A	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва залишиться на колишньому рівні
15B	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва залишиться на колишньому рівні
15C	Площа потенційно придатних земель для екологічно безпечного аграрного виробництва зростатиме

*Джерело: авторська розробка з урахуванням числових показників, заснованих на даних Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 р. та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 рр.

Економічне стимулювання галузі, навіть за оптимістичним прогнозом буде недостатнім: щорічне зростання інвестицій становитиме 0,2–0,5% за рік, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції – 3–4% за рік. Завдяки тому, що зростання цін на нафтопродукти (4–5% на рік) приблизно дорівнює темпам продовольчої інфляції, диспаритет цін між агропродовольчою продукцією та паливом вдається утримати на колишньому рівні.

Зростання сільгоспвиробництва дасть змогу забезпечити деяке підвищення соціальних показників розвитку сільських територій – у будівництві сільського житлового фонду, його благоустрої (забезпеченні електроенергією, водопроводом, каналізацією, газопостачанням), розвитку освіти та охорони здоров'я на селі. Сільський житловий фонд збільшуватиметься на 1,5–2% за рік, введення водопровідних мереж – на 4–6%. Щорічне зростання кількості шкіл і лікарень в розрахунку на 10 000 сільських жителів становитиме 1–1,5%. При цьому вдасться домогтися уповільнення темпів зниження чисельності сільського населення України до 0,1–0,3% за рік.

Ще одним чинником, який позитивно позначиться на розвитку вітчизняного ринку екобезпечної продукції, стане зменшення бюрократичних перепон для виробництва, перероблення і реалізації продовольства, що, зокрема, може бути пов'язано з успіхом державної кампанії по боротьбі з корупцією. Це сприятливо позначиться як на інвестиційному кліматі в країні, так і на стані збутової інфраструктури сільськогосподарської продукції.

Сприятливі тенденції в сільськогосподарській галузі зумовлять зростання виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції [6]. Завдяки цьому, а також природоохоронним заходам площа земель, придатних для екологічно безпечного аграрного виробництва, збережеться на колишньому рівні, незважаючи на стійкий тренд останнього десятиліття до збільшення внесення мінеральних добрив у сільгоспвиробництві.

Ситуація в світовій економіці на рівні з низькими цінами на нафту не зможе компенсувати інші негативні тенденції в економіці України, тому зростання доходів населення буде нижчим від темпів інфляції і становитиме 5–10% за рік. Це означатиме невелике зниження попиту на екобезпечні продукти.

Розвиток інфраструктури збуту екобезпечних продуктів (насамперед їхня поява у великих торгових мережах і на ринках) значно спростить процедуру їх купівлі для споживача, що також мотивуватиме виробників займатися виробництвом саме екобезпечної продукції. За сприятливим сценарієм зростання відкритості торгового режиму з країнами СOT зумовить розвиток національних брендів екобезпечної продукції, які почнуть завоюовувати позиції на світовому ринку.

Таким чином, при формуванні відносно сприятливих умов, вітчизняний ринок екобезпечної продукції буде розвиватися підвищеними темпами в організованому порядку, проте все ще перебуватиме на початковому етапі свого становлення.

За реалістичним сценарієм, зростання світової економіки становитиме 3,6–4%, сільському господарству буде надано державну підтримку в розмірі 5–8 млрд грн на рік. У зв'язку з невеликим зниженням імпортних мит на сільгосппродукцію динаміка агропродовольчого імпорту по окремих товарах незначно посилиться, при цьому імпорт м'яса припинить зростання. Щорічний приріст інвестицій у галузь буде на рівні 0,1%, тому що зниження кредитної підтримки сільського господарства негативно позначатиметься на інвестиційній привабливості. При зростанні агровиробництва лише на 1,5–2,5% соціальні показники розвитку сільських територій сповільнять темпи свого збільшення. Таким чином, негативна ситуація з трудовими ресурсами на селі продовжить посилюватися.

Розвиток ринку екобезпечної продукції відбуватиметься в колишніх умовах. Інфраструктура збуту екологічно чистих продуктів не зазнає якісних змін – основними каналами збуту вітчизняних фермерських продуктів, як і раніше, залишаться ринки, прямі продажі з подвір'я та інтернет-магазини, обмежений асортимент імпоротної екобезпечної продукції буде реалізовуватися в мегаполісах через великі торгові мережі і за допомогою інтернет-торгівлі.

Згідно з реалістичним сценарієм, поточна ситуація на українському ринку екобезпечної продукції не зазнає істотних змін, тобто цей ринок залишиться на початковому рівні розвитку і розвиватиметься низькими темпами.

За песимістичним сценарієм, кризові явища в світовій економіці до кінця 2020 р. не будуть подолані, у зв'язку з чим її зростання складе лише 2,8–3,1% за рік. У зв'язку з цим органи державного управління будуть змушені скоротити підтримку сільського господарства до 1–3 млрд

грн на рік. Через скорочення держпідтримки і в умовах зниження імпорتنих мит на продовольство значно посиляться тенденція зростання імпорту продовольчих товарів. Динаміка інвестицій у сільське господарство буде нульовою або негативною.

Погіршення економічних показників розвитку сільських територій спричинить за собою скорочення соціальних показників. Темп введення в експлуатацію нових житлових площ сповільниться і не перевищить 1% за рік. Це вплине на чисельність сільського населення, яка скорочуватиметься на 1–2% щорічно.

Враховуючи негативні тенденції в традиційному сільському господарстві, держава не буде займатися розвитком екологічно безпечного аграрного виробництва, а самі сільгосптоваровиробники, щоб не мати додаткових ризиків, уникатимуть від участі на ринку екобезпечної продукції. У таких умовах буде можливий розвиток лише стихійного ринку, спричинений вимушеною відмовою сільгосптоваровиробників від використання дорогих мінеральних добрив і пестицидів. Це приведе до зростання площ екологічно чистих земель, але не зробить позитивного впливу на розвиток вітчизняного ринку екобезпечної продукції.

Таким чином, за песимістичним сценарієм Україну очікує істотне уповільнення зростання сільськогосподарської галузі, що означатиме стагнацію в розвитку вітчизняного ринку екобезпечної продукції. За негативним прогнозом, площі земель під екологічно безпечним виробництвом почнуть зменшуватися. Зауважимо, що при збереженні вказаних у сценаріях трендів наведені прогнози можуть бути справедливими і на більш тривалу перспективу.

Загалом для стимулювання розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва вітчизняним підприємствам потрібно працювати в декількох напрямках, тобто залучити консультативні організації для популяризації даної продукції серед населення та допомогти налагодження взаємозв'язків між учасниками всього ланцюга виробництва та реалізації з постійним дотриманням принципу оновлення та використання передових технологій виробництва продукції, що орієнтуються на самозабезпечення кормами, сировиною та добривами, із жорстким дотриманням пред'явлених національних та міжнародних вимог та стандартів якості [7].

Запорукою розвитку виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції в Україні повинна стати державна підтримка на рівні, що забезпечує рентабельність її відтворення. Найбільш ефективним вважаємо використання непрямої підтримки. Непряма підтримка передбачає заходи, спрямовані на надання допомоги в проходженні сертифікації, проведенні лабораторних досліджень, заходи з надання інформаційно-консультаційних послуг, страхування. Обсяги такої підтримки не обмежені, однак загальний рівень державної підтримки виробництва екобезпечної продукції сільського господарства повинен гарантувати її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчому ринку.

Висновки і перспективи. Отже, з урахуванням рівня впливу визначених чинників сформовано середньострокові сценарії розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва в Україні, які надають можливість прогнозувати розвиток цього сектора економіки залежно від економічної кон'юнктури.

Формування того чи іншого сценарію розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва залежить як від тенденцій розвитку світової економіки, так і від внутрішнього курсу державної економічної політики. Функціонування цього сектора залежить передусім від тенденцій, які спостерігатимуться в сільськогосподарській галузі в цілому, адже традиційні і еколого безпечні технології аграрного виробництва – це взаємозалежні і взаємодоповнюючі виробничі напрями. Як показав аналіз ключових чинників, створення сприятливих умов для ведення агробізнесу є першочерговим заходом для розвитку екологічно безпечного аграрного виробництва.

Тільки комплексне зростання національної економічної системи в світовому економічному середовищі із застосуванням особливих заходів регулювання та підтримки екологічно безпечного виробництва аграрного сектора здатні забезпечити високі і стійкі темпи формування й зростання вітчизняного ринку екобезпечної продукції.

Список використаних джерел

1. Гаваза Є. В. Ємність ринку органічної продукції в Україні / Ю. П. Воскобійник, Є. В. Гаваза // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 7–10.
2. Дудар О.Т. Проблеми переходу до органічної моделі агровиробництва в контексті сталого розвитку агросфери / О.Т. Дудар, В.Т. Дудар // Перспективні напрями розвитку галузей АПК і підвищення ефективності наукового забезпечення агропромислового виробництва: матеріали І Всеукраїнської наук.-практ. конф. – Тернопіль: ТІ АПВ УААН, ТНЕУ, 2009. – С. 187–190.
3. Кордович В.И. Техника построения сценариев для описания и анализа рисков в сельском хозяйстве: монография / В.И. Кордович. – Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2011. – 77 с.
4. Милованов Є.В. Органічне сільське господарство : перспективи для України / Є.В. Милованов // Посібник українського хлібороба. – 2009 р. – С. 257–260.
5. Фурдичко О. І. Екологічні проблеми стану агросфери в контексті збалансованого розвитку природокористування в Україні / О. І. Фурдичко // Збалансоване природокористування. – 2015. – № 1. – С. 5–11.
6. Чудовська В.А. Напрями підвищення еколого-економічної ефективності виробництва органічної сільськогосподарської продукції / В.А. Чудовська // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 4. – С. 75–81.
7. Шувар Б.І. Нові реалії органічного виробництва в Україні / Б.І. Шувар // Інформаційно-аналітичне забезпечення зрівноваженого розвитку сільського господарства і села: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : Львівський національний аграрний університет, 16–17 червня 2011 р. – С. 230–233.
8. Magaldi D. Report on the developing project for land evation in Italy / D. Magaldi, J. Ronchetti // Progress in Land evolution. 1984. – V. 1. – P. 58–63.

Shkuratov Oleksii

PhD (Ekon.), Senior Scientific Associate, Head,
Department of environmental economics in the agricultural domain
Institute of Agroecology and Environmental NAAS
Kyiv, Ukraine

E-mail: shkuratov@nas.gov.ua

Kyporenko Viktor

PhD (Ekon.), Researcher,
Department of environmental economics in the agricultural domain
Institute of Agroecology and Environmental NAAS
Kyiv, Ukraine

E-mail: viktor_kiporenko@ukr.net

FORECASTING SCENARIOS OF ECOLOGICALLY SAFE AGRICULTURAL PRODUCTION DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. The basic impetus for the spread of environmentally friendly agricultural production on the one hand, has become a global trend to increased demand for quality products, on the other - an awareness of the need to preserve the environment. Today there is an urgent need for solving a number of theoretical and methodical problems of the development of environmentally sound agricultural production.

Methods. During the study, we used a set of general scientific methods: systematic, empirical, structure-functional, comparative, inductive, deductive, structural grouping, generalization.

Results. The author gives an approach on justification for the prospects of development of environmentally sound agricultural production in Ukraine by determining an interrelation of this field with a set of key factors of impact.

Prospects. This approach makes it possible to determine probable forecast scenarios for development of basic parameters of environmentally sound agricultural production depending on changes in the actions of these factors. Integrated growth of national economic system in the global economic environment with the use of specific

control measures and support environmentally sound production of the agricultural sector capable of providing high and stable rates of formation and growth of the domestic market of ecosafety products.

Keywords: development, scenarios, forecast, environmental safety, production, agricultural sector.

References

1. Havaza, Ie. V. (2013). Yemnist rynku orhanichnoi produktsii v Ukraini [The capacity of the market for organic products in Ukraine]. *Ahroinkom*, 4–6, 7–10.
2. Dudar, O.T., Dudar, V.T. (2009). *The problems of transition to organic agricultural production model in the context of sustainable development agrosphere*. Perspective directions of development of the field of agriculture and improve the efficiency of scientific providing agricultural production. Kyiv (Ukraine), 187–190.
3. Mylovanov, Ie.V. (2009). Orhanichne silske hospodarstvo: perspektyvy dlia Ukrainy [Organic agriculture: prospects for Ukraine]. Kyiv: Naukova dumka.
4. Kordovich, V.I. (2011). *Tehnika postroenija scenariiev dlja opisanija i analiza riskov v sel'skom hozjajstve* [Techniques for building a scenarios and descriptions of risk analysis in the agricultural sector]. St. Petersburg: SPbGAU.
5. Furdychko, O.I. (2015). Ekolohichni problemy stanu ahrosfery v konteksti zbalansovanoho rozvytku pryrodokorystuvannia v Ukraini [Environmental problems agrosphere state in the context of sustainable development of nature in Ukraine]. *Zbalansovane pryrodokorystuvannia*, 1, 5–11.
6. Chudovska, V.A. (2013). Napriamy pidvyshchennia ekoloho-ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva orhanichnoi silskohospodarskoi produktsii [Directions increasing environmental and economic efficiency of organic agricultural products] *Zbalansovane pryrodokorystuvannia*, 4, 75–81.
7. Shuvar, B.I. (2011). *The new realities of organic production in Ukraine*. Information and analytical support balanced development of agriculture and rural. Lviv (Ukraine), 230–233.
8. Magaldi, D., & Ronchetti, J. (1984). Report on the developing project for land evolution in Italy. *Progress in Land evolution*, 1, 58–63.



РЕГІОНАЛЬНА
ЕКОНОМІКА



REGIONAL
ECONOMY

УДК 336.7:332.12(477)
JEL Classification R 58

Копилюк Оксана

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансово-економічної
безпеки та банківського бізнесу

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

E-mail: febltey@gmail.com

Тимчишин Юлія

к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів

Львівський інститут економіки і туризму

м. Львів, Україна

E-mail: febltey@gmail.com

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУБСИДІАРНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНІВ

Анотація

Вступ. Асиметричність економічного розвитку регіонів і їх банківських систем актуалізує необхідність розробки концептуальних засад розвитку регіональної політики розвитку банківської системи України через призму субсидіарності національного та регіонального рівнів.

Методи. Теорії регіоналістики, фінансів, кредитні теорії, теорії державного регулювання економіки, просторового розвитку, праці вітчизняних та зарубіжних учених з питань формування та реалізації регіональної політики у сфері банківської діяльності, абстрактно-логічні, історичні, емпіричні, методи спостереження та порівняння.

Результати. Науково обґрунтовано необхідність розвитку регіональної банківської системи на засадах децентралізації та субсидіарності з виокремленням переваг її розвитку в економічній, соціальній, іміджевій, екогосподарчій та ідеологічній сферах. Представлено методичний підхід до визначення міри регіоналізації банківської системи.

Перспективи. Подальший розвиток регіональних банківських систем має здійснюватись на основі розробки концептуальних засад формування перспективної регіональної політики розвитку з врахуванням стабілізаційної значимості й забезпечення модернізаційного прориву у кредитно-інвестиційному забезпеченні розвитку економіки регіонів. Подальші дослідження у даному напрямі повинні базуватися на реформуванні адміністративно-територіального устрою, децентралізації влади та трансформації функцій банківської системи на загальнодержавному й регіональному рівнях.

Ключові слова: регіональна банківська система, субсидіарність, міра регіоналізації, ефективність, децентралізація влади.

Вступ. Нерівномірність регіонального розвитку й рівня життя населення створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожують територіальній цілісності країни, уповільнюють динаміку соціально-економічних показників, ринкових перетворень і їх соціальної та економічної ефективності. Тому головні цілі регіональної політики спрямовуються на вирівнювання існуючих диспропорцій, зростання економічної активності населення, покращення використання природних, трудових й матеріальних ресурсів та забезпечення фінансової стабільності розвитку регіонів шляхом поєднання фіскальних та грошово-кредитних інструментів й методів. Завдяки особливостям своєї діяльності саме банки забезпечують рух і перерозподіл фінансових ресурсів шляхом проведення розрахунків і платежів, кредитування суб'єктів підприємницької діяльності й домашніх господарств на основі наявного ресурсного потенціалу. Асиметричність економічного розвитку регіонів і їх банківських систем актуалізує необхідність розробки концептуальних засад розвитку регіональної політики розвитку банківської системи України через призму субсидіарності національного та регіонального рівнів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблем ефективності функціонування регіональних банківських систем присвятили свої праці такі вітчизняні учені, як О. Барановський, Т. Васильєва, В. Геєць, З. Герасимчук, І. Вахович, М. Долішній, О. Другов, Т. Смовженко та інші. Проте, потребують подальшого обґрунтування концептуальні засади формування перспективної регіональної політики розвитку банківської системи із врахуванням субсидіарності загальнодержавного й регіонального рівнів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до розробки концепції регіональної політики розвитку банківської системи через дотримання принципу субсидіарності національного й регіонального рівнів.

Методологія дослідження. Методологічними засадами дослідження послужили сучасні теорії регіоналістики, фінансів, кредитні теорії, теорії державного регулювання економіки, просторового розвитку, наукові основи розвитку регіональних банківських систем, праці вітчизняних та зарубіжних учених з питань формування та реалізації регіональної політики у сфері банківської діяльності. В статті використано методи, найважливішими з яких є: абстрактно-логічні (при формулюванні концептуальних основ формування та реалізації регіональної політики розвитку банківської системи); історичні, емпіричні, методи спостереження та порівняння (при визначенні тенденцій розвитку регіональних банківських систем з виявленням міжрегіональних диспропорцій, відмінностей відносно інших країн, недоліків нормативно-правового регулювання).

Результати. Теоретико-методологічне обґрунтування прикладної значимості розвитку регіональних банківських систем постійно стикається з дискурсом *доцільності регіоналізації регуляторних впливів* у банківській сфері. Банківська система безумовно є дуже важливою для кожної країни. Вона постає вагомим імперативом рівня її соціально-економічного розвитку на інноваційних засадах. Також вона є потужним стабілізатором і регулятором системи усіх видів відносин у державі, особливо тих, котрі ґрунтуються на фінансово-кредитних інтересах. Практика регіоналізації розвитку банківської системи настановує на політичні підходи побудови адміністративно-територіального устрою держави – зі схильністю до федералізації. Водночас теоретико-методологічний контекст розвитку регіональних банківських систем повинен передбачати формулювання прикладних аргументів на їх користь з безперечним розумінням цілісності фінансово-кредитної системи, формування інституціонального середовища в країні з унітарним устроєм, яке служить балансуванню інтересів задля покращення якісних характеристик життя населення через зростання рівня його добробуту. Відтак узагальнення всіх аргументів на користь потреби розвитку регіональних банківських систем повинно допускати їх формулювання:

1) в економічній площині – з позиції економічного зростання із нагромадженням фінансових активів та їх спроможністю різновекторного, цільово затребуваного спрямування у пріоритетні для регіону види економічної діяльності, напрями зовнішньої торгівлі (через підтримку валютних операцій з метою забезпечення достатнього рівня ліквідності банківських установ), окремі сфери

суспільного життя (зокрема житлово-комунальне господарство), які на даний момент вимагають покращення матеріально-технічного стану;

2) у соціальній площині – з позиції задоволення потреб населення регіону через доступ до фінансово-кредитних ресурсів зі специфічними споживчими вподобаннями (структурою споживчих витрат), рівнем доходу домогосподарств, силою впливу міграційного капіталу та ін.;

3) в екогосподарській площині – з позиції оптимального використання ресурсів згідно потреб людини, що передбачає їх задоволення з одночасним урахуванням можливостей довкілля, часових затрат на відновлення ресурсного потенціалу регіону;

4) в іміджевій площині – з позиції формування іміджу регіону як потужного ділового центру, з можливостями розвитку бізнесу, залучення фінансових активів, стимулювання інвестиційної діяльності в стратегічних сферах господарювання, які інституціоналізуються як специфічні для відповідних територій (особливо це має значення для так званих монофункціональних міст, регіонів);

5) в ідеологічній площині – з позиції виховання патріотизму у споживанні послуг суб'єктів господарювання, що розміщені у межах регіону (регіональних банків) як осередків бізнесової діяльності, стимуляторів інших видів ділової активності, державно-приватного партнерства, меценатства (згідно концепції соціальної відповідальності бізнесу) та ін.

Субсидіарність дає змогу розуміти, яким чином мають співставлятися пріоритети регіонального і національного розвитку. І даний підхід має велику перевагу, адже він не ставить дані процеси як суперечливі. Навпаки, вони мають служити цілісному розвитку, доповнюючи один одного в силу різних ситуацій та ресурсних можливостей.

Звичайно, в економічній науці основними аргументами на користь розвитку регіональних освітніх систем є такі, що відзначаються *економічним характером*. Уже неодноразово зазначалось, що перевага розвитку регіональних банківських систем, а відтак регіоналізації регулювання банківської системи країни, має полягати в можливості застосування спеціальних підходів до надання банківських послуг суб'єктам господарювання в пріоритетних для регіону видах економічної діяльності. Окрім того, це можуть бути інноваційні сфери господарювання і держава таким чином через банківські установи може забезпечувати інноваційні процеси з подальшим їх акумуляційним вираженням у модернізаційному прориві.

Поряд з економічними аргументами доцільно представити переваги розвитку регіональних банківських систем іншого, неекономічного характеру, які в стратегічному підсумку за умов ефективної діяльності банківських установ все одно трансформуються в показники економічного зростання. У першу чергу тут актуалізується значимість *соціальних переваг*. Сучасне суспільство повинно розвиватись так, щоб надавати можливості для людини формувати, використовувати і розвивати свої трудові потенційні характеристики. Відтак для різних регіонів мають місце певні специфікації щодо типів економічної поведінки (зокрема схильностей населення до підприємницької діяльності), здобуття рівня освіти (вищої, післядипломної, що потребує більших фінансових затрат), сімейного укладу, способу життя, територіальної мобільності та ін. Усе це формує потребу володіння певними фінансовими активами. За таких умов звернення до банківських установ мало би бути логічним рішенням. Таким чином, банківські установи можуть вирішувати численні проблеми життєдіяльності і розвитку людини, що виражаються в рівні її добробуту:

- щодо здобуття освітнього рівня, у т.ч. в рамках неперервного навчання – шляхом надання освітнього кредиту;

- щодо покращення умов проживання, купівлі товарів довготривалого користування, у т.ч. транспортних засобів – шляхом надання споживчого кредиту;

- щодо збільшення можливостей доходу через підприємницьку діяльність – шляхом надання цільового кредиту, інформаційно-роз'яснювальної, посередницької діяльності при пошуку партнерів, способів реалізації бізнес-ідей, зокрема в інноваційно-містких видах економічної діяльності;

- щодо окремих соціальних категорій громадян, які підтримуються у рамках державних і

регіональних соціальних програм – шляхом надання соціального кредиту;

- щодо лікування, вирішення інших особистісних (специфічних) проблем – шляхом надання цільового кредиту;

- щодо туристичних подорожей – шляхом надання споживчого кредиту;

- щодо інших цілей – шляхом надання нецільових кредитів, що здебільшого оформляються за спрощеною процедурою, видаються на незначний термін, є в незначному грошовому еквіваленті та не вимагають довідки про доходи особи, яка бере кредит.

Саме в соціальній площині проявляється рівень інституційної довіри населення до банківських установ [2]. У випадку недостатнього її формування має місце схильність населення до позик в неофіційному секторі – як через нелегальні кредитні організації, так і через залучення коштів у знайомих, родичів, інших осіб ближчого і дальшого (за рекомендацією) соціального оточення. Наразі якість діяльності банківських установ у регіонах України зазнала суттєвих покращень, а позитивний досвід споживання їх послуг значною кількістю населення, підвищення рівня його фінансової грамотності (зокрема через часто «вимушене» користування платіжними системами з метою одержання заробітної плати, пенсійного, інших видів соціального обслуговування) призводить до постійного збільшення кількості осіб, які диференціюють своє споживання в банківському секторі (за умов достатньої фінансової стабільності). Тому банківська система має пряме відношення до рівня розвитку, добробуту населення в регіоні.

Іміджеві переваги розвитку регіональних банківських систем дуже тісно корелюють з можливістю одержання в подальшому економічних вигод [1, с. 123]. Для регіону з добре розвинутою банківською системою апіорі формується вища схильність інвесторів, інших суб'єктів до здійснення тут своєї бізнесової діяльності. Добре розвинена банківська система при цьому означає:

- розгалужену територіальну організацію банківських установ, без надмірної концентрації в обласному центрі;

- достатню наявність регіональних банків як іміджевих осередків, що підтверджують високий рівень розвитку фінансово-кредитної системи регіону, є його своєрідною «візитною карточкою»;

- достатню диференціацію банківських послуг – як щодо розвиненого кредитного портфеля, так і щодо надання специфічних послуг, які можуть розроблятися навіть індивідуально під вимоги окремого клієнта;

- наявність висококваліфікованих фахівців, що володіють прогресивними навиками діяльності в банківській сфері, здатні продукувати інноваційні ідеї та рішення щодо організації банківської діяльності, пропозиції банківських послуг, підходів обслуговування клієнтів, управління персоналом у межах банку і формування корпоративної культури та ін.;

- чітко організовану практику державно-приватного партнерства, соціального діалогу, формування парабанківської системи в регіоні з вагомistoю пропозицій стосовно можливих об'єднань банківських установ;

- практику місцевих органів державної влади ефективної участі в банківській системі через надання децентралізованих кредитів, випуск муніципальних облігацій, інші форми державно-приватного партнерства;

- високий рівень ефективного впливу банківської системи на регіональну економіку, рівень добробуту населення.

Для формування іміджу регіону з розвинутою банківською системою, а значить і з достатнім рівнем бізнесової активності, вагому роль відіграє наявність регіональних банків. Тому регіональні банки зі специфічним інституціональним середовищем, більшим розумінням своєї функціональної значущості на регіональному ринку банківських послуг є доступніші для клієнтів з пропозицією різних послуг та наявністю кадрів необхідної кваліфікації на місцях. Усе це дає змогу говорити, що діяльність регіональних банків відіграє дуже велику роль для формування достатніх іміджевих характеристик конкретного регіону в загальнодержавних та міжнародних масштабах [4].

Специфічними є переваги розвитку регіональних банківських систем в *ідеологічній площині*. Практика споживання послуг банку через те, що він є регіональним, тобто концентрує фінансові активи рідного краю, є платником податків до місцевих бюджетів, часто пояснюється патріотичними мотивами постійного населення. Враховуючи специфічне інституціональне середовище регіонів України, особливо західних, де прояви любові до українського є особливо вираженими, розвиток регіональних банків може бути дуже успішним та іміджевим. Таким чином, переваги розвитку регіональних банківських систем проявляються у різних площинах, без обмежень в суто економічних (комерційних) характеристиках. Виходячи з цього регіоналізація розвитку банківської системи країни є потрібною, але за певних умов. Задля реального досягнення згаданих переваг розвитку регіональних банківських систем повинна дотримуватись *умова централізованого регулювання*.

Постає питання, яким чином розвивати регіональні банківські системи, не порушуючи при цьому цілісності банківської системи країни як складової фінансово-кредитної системи і як важливого імператива національної (фінансової) безпеки. Вирішення такого питання можна здійснити шляхом обґрунтування *міри регіоналізації розвитку банківської системи країни*, яка буде проявлятися при:

- 1) реалізації політики розвитку банківської системи країни;
- 2) функціонуванні банківських установ, інших суб'єктів ринку банківських послуг зі співвідношенням участі в економіці регіону транснаціонального, національного і регіонального банківських капіталів.

Перший напрям прояву міри регіоналізації розвитку банківської системи передбачає чіткий субординаційний розподіл повноважень профільних центральних та місцевих органів державної влади. У першу чергу, це співвідношення функцій НБУ і його територіальних підрозділів, а також взаємодії з іншими профільними структурами, які здійснюють свою діяльність в економічній і фінансовій сферах. Мова йде, для прикладу, про координацію функціональних зобов'язань Міністерства фінансів України та головних управлінь фінансів облдержадміністрацій, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України і головних управлінь економіки облдержадміністрацій, постійно діючих депутатських комісій профільного спрямування – при Верховній раді України та при радах народних депутатів обласних рад і т.д.

Тобто визначення міри регіоналізації розвитку банківської системи країни через функціональний розподіл може здійснюватись з допомогою організаційного забезпечення (інституційна основа). В основі розподілу функціональних повноважень регулювання банківської системи при цьому має лежати балансування національних і регіональних інтересів [7].

Другий напрям, що відображає міру регіоналізації розвитку банківської системи країни, проявляється через діяльність банківських установ залежно від приналежності їх капіталу у різних просторових вимірностях. У випадку достатніх конкурентних позицій на регіональному ринку банківських послуг так званих регіональних банків і розвиненого конкурентного середовища з пропозицією якісних банківських послуг, задоволенням споживчих та інших потреб населення, можна говорити про ефективність регіональної політики розвитку банківської системи країни. Тобто, другий прояв міри регіоналізації випливає з першого – підходів регуляторних впливів з розподілом функціональних повноважень профільних державних структур на різних інституційних рівнях.

Окреслимо, на яких засадах має обґрунтовуватись міра регіоналізації розвитку банківської системи, які при цьому ризики і перспективи мають враховуватись. Схематичне узагальнення такого обґрунтування – на рис. 1.

Бачимо, що площа виникнення *ризиків* аналогічна, як і при означених перевагах регіоналізації розвитку банківської системи та регуляторного впливу на неї. Мається на увазі наступна сутність зазначених ризиків:



Рис. 1. Основні вектори наслідковості регіоналізації розвитку банківської системи*

* Джерело: складено авторами

- економічні ризики. Вони виникають за умов надмірної націленості банківського капіталу в стратегічні види економічної діяльності, що можуть поглиблювати монофункціональність регіональної економіки, підвищуючи таким чином залежність від одного виду економічної діяльності та обмежуючи можливості розвитку інших сфер господарювання. Негативізм рішень про стимулювання з боку банківських установ розвитку окремих видів економічної діяльності може також бути зумовленим априорі хибним їх обранням з регламентуванням у нормативно-правових документах регіонального значення та ін.;

- соціальні ризики. Такі ризики проявляються відносно поглиблення розриву в суспільстві за

рівнем доходу – залежно від вміння населення використовувати переваги споживання банківських послуг, рівня його фінансової грамотності, правової культури. Також може виникати загроза більшого доступу до можливостей розвитку і покращення умов життєдіяльності тих категорій осіб, що володіють міграційним капіталом (здійснюють регулярні перекази грошових коштів з-за кордону), значними грошовими заощадженнями. Відносно окремих груп осіб, що є, для прикладу, власниками регіональних банків та накопили таким чином значні фінансові активи, може формуватись недоброзичливе відношення, певна соціальна напруга [3].

- екогенологічні ризики. В основному вони виникають на тлі необґрунтованої експлуатації ресурсів регіону, особливо що стосується природних багатств. Мається на увазі, що при вигідності залучення кредитних ресурсів і здійснення, для прикладу, підприємницької діяльності з обробки, продажу природних ресурсів можливе надмірне навантаження на такі природні об'єкти з невідповідністю темпам їх відновлення. Те саме стосується й об'єктів антропогенного походження, зокрема які представляють собою історико-культурну цінність. Для прикладу, активний розвиток туризму через залучення кредитних ресурсів призведе до збільшення обсягів туристичних потоків;

- іміджеві ризики. Вони означають, що для окремих регіонів може формуватись реноме відсталого, периферійного в силу того, що тут попередньо була слабо розвинена банківська сфера. Відтак надалі такому регіону дуже важко долати дану ситуацію і конкурувати з іншими областями, банківські системи котрих є значно розвиненішими;

- ідеологічні ризики. Можливість використання кредитних ресурсів, диверсифікації джерел доходу для населення може суттєво деформувати систему цінностей, надмірно матеріалізувати цільові орієнтири суспільства. Кар'єризм, прагнення підприємницької діяльності, накопичення коштів та розміщення їх на депозитних рахунках, інше їх спрямування з допомогою банківської системи можуть формувати нездорове середовище в регіоні з чітко вираженими меркантильними орієнтирами.

Визначення міри регіоналізації розвитку банківської системи повинно ґрунтуватись на принципах організації всієї фінансово-кредитної системи країни. Принципи централізованості, відповідності національним інтересам визначають безумовність розвитку регіональних банківських систем як узалежнених фінансових просторових утворень. В іншому випадку порушується цілісність фінансово-кредитної системи, що може становити загрозу адміністративно-територіальному устрою держави [5].

Таким чином, міра регіоналізації має слугувати своєрідним балансом макро- і мезоінтересів з потребою їх задоволення через перерозподіл фінансово-кредитних ресурсів. З одного боку, мають враховуватись специфічні характеристики регіонів та потреби розвитку їх підсистем, для яких банківська сфера слугує каталізуючим чинником. З іншого ж боку, мають чітко дотримуватись державні інтереси з неприпустимістю відходу від регламентованих стандартних засад організації банківської діяльності [4, 8].

Оскільки основою визначення міри регіоналізації розвитку банківської системи країни повинні виступати чітко означені *критерії*, з'ясуємо їх варіативність. Це означає, що розвиток регіональних банківських систем з посиленням їх повноважень у макромасштабах повинен посилюватись або комплексно, за всіма параметрами, або в розрізі окремих характеристик, як от рівень повноважень територіальних управлінь НБУ – інституційний критерій, чи рівень відповідальності за стан фінансово-кредитної, у т.ч. банківської системи – результуючий. Ці та інші критерії визначення міри регіоналізації розвитку банківської системи країни відображено у табл. 1.

Розуміння таких критеріїв є важливим у теоретико-методологічному та прикладному контекстах за умов:

1) процесу поглиблення регіоналізації розвитку банківських систем, при чому такий процес може розпочинатись експериментально за одним із параметрів з подальшим спостереженням досягнення очікуваних результатів;

2) визначення варіативності (поєднання) різних критеріїв у ході регіоналізації розвитку

банківських систем, для прикладу, результуюче-функціонального чи результуюче-інституційного, що є, на наше переконання, найбільш доцільними для банківської системи України;

Таблиця 1

**Критерії визначення міри регіоналізації розвитку
банківських систем країни**

№ з/п	Критерії регіоналізації	Сутність	Найбільш ефективні форми комбінування для України
1	Функціональний	Зміна функціональних повноважень регіонів у виконанні основних завдань банківської системи з відображенням у тенденціях макрорівня	-/- інституційний -/- результуючий
2	Інституційний	Зміна повноважень територіальних управлінь НБУ, інших профільних структур місцевого рівня в реалізації політики розвитку банківської сфери	-/- функціональний -/- результуючий
3	Інституціональний	Зміна схильностей суб'єктів ринку до регіонального споживацтва, їх психоментального сприйняття регіону як цілісної економічної системи з достатніми автономними фінансовими можливостями	-/- політичний -/- вимушено-функціональний
4	Результуючий	Зміна можливостей регіонів в одержанні ефектів різного характеру з допомогою власних акумульованих фінансових ресурсів	-/- інституційний -/- функціональний
5	Вимушено-функціональний	Зміна самостійності регіонів у банківській сфері: в специфічних умовах – проведення широкомасштабних заходів культурно-мистецького, спортивного характеру; за умов інституціональних трансформацій	-/- політичний -/- інституціональний
6	Діяльнісний	Зміна самостійності регіонів у банківській сфері в умовах необхідності посилення міжрегіонального співробітництва з акцентом на фінансове забезпечення	-/- результуючий -/- реформістський
7	Політичний	Зміна підходів до організації банківської системи в періоди політичних криз, виборчих, інтеграційних процесів	-/- інституціональний -/- вимушено-функціональний
8	Реформістський	Кардинальна зміна підходів до організації банківської системи за умов проведення: комплексних реформ інноваційного розвитку, забезпечення модернізаційного прориву; адміністративно-територіальної реформи	-/- політичний -/- інституціональний

* Джерело: Складено авторами

3) розуміння причинного одержання позитивних чи, навпаки, негативних результатів від регіоналізації банківських систем;

4) неможливості одночасного комплексного поглиблення міри регіоналізації банківських систем в умовах політичної, фінансової невизначеності, ресурсної обмеженості реалізації управлінських рішень.

За умов повної теоретико-методологічної і прикладної обґрунтованості міри регіоналізації розвитку банківської системи можна говорити про здійснення ефективної регіональної політики. Тобто однією з *ключових засад реалізації регіональної політики розвитку банківської системи України* має постати формування та розвиток національної і регіональних банківських систем у цілісності з балансуванням макро- та мезоінтересів. Власне в цьому проявляється принцип субсидіарності. Іншими важливими умовами, що б засвідчували ефективність реалізації регіональної політики розвитку банківської системи України повинні виступати:

- подолання міжрегіональної дивергенції за показниками соціально-економічного, інноваційного розвитку завдяки можливостям цільового спрямування банківського капіталу, підтримання споживацтва на належному рівні;

- підвищення рівня відповідальності місцевих органів державної влади, територіальних громад за економічний стан своїх територій (регіонів) через ефективність мобілізації, використання фінансово-кредитних ресурсів;

- відображення позитивних тенденцій розвитку регіональних банківських систем на загальних макроекономічних процесах, зокрема з формуванням потужних національних банківських структур з їх переходом у статус транснаціональних.

Висновки і перспективи. Отже, розвиток регіональних банківських систем має здійснюватись через реалізацію регіональної політики на засадах перспективності та субсидіарності. Даний принцип реалізації такої політики повинен ґрунтуватись на визначенні міри регіоналізації банківської системи з врахуванням функціональних, інституційних, результатуючих, діяльнісних та вимушено-функціональних критеріїв. Подальші дослідження у даному напрямі повинні ґрунтуватись на розробці концептуальних напрямів реалізації перспективної політики розвитку регіональних банківських систем в умовах децентралізації влади, проведення адміністративно-територіальної реформи й трансформації функцій як Національного банку України, так й інших банків.

Список використаних джерел

1. Копилук О. І. Цільові орієнтири регіональної політики розвитку банківської системи та інструментарій забезпечення її розвитку / О. І. Копилук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2014. – Вип. 1(42). – С. 120-126.
2. Соціальний капітал банківської системи [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/03/23/278708/>.
3. Фінансовий потенціал регіону: механізми формування та використання: монографія / Сторонянська І.З., Козоріз М.А. та ін.. – Львів: ІРД НАНУ, 2012. – 306 с.
4. Частка іноземного капіталу в банківській системі України падає [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/586034-chastka-inozemnogo-kapitalu-v-bankivskiy-sistemi-ukrajini-padae.html>.
5. Kopylyuk O. Conceptual foundations of regional policy of the banking system / O. Kopylyuk // Journal of the Technical University of Gabrovo. – 2014. – № 49. – p. 30-38.
6. Управління регіональною економікою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/derjavna-regionalna-finsova-politika-jiji.html>.
7. Світова фінансова криза – тест для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/POLITICS/svitova_finsova_kriza_test_dlya_ukrajini-55090.html.
8. Пилипчук Я. С. Статистичне оцінювання надійності банківських установ [Електронний ресурс] / Я. С. Пилипчук, І. О. Голка ; Publishing house Education and Science s.r.o. – Режим доступу : www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78318.doc.htm.

Kopyliuk Oksana

Doctor of Science (Ekon.), Professor, Head of Department,
Department of Financial and Economic Security and Banking Business
Lviv University of Trade and Economics
Lviv, Ukraine

E-mail: febltey@gmail.com

Tymchyshyn Yulia

PhD (Ekon.), Associate Professor,
Department of Accounting and Finance
Lviv Institute of Economy and Tourism
Lviv, Ukraine

E-mail: febltey@gmail.com

FORMATION OF BANKING SYSTEM REGIONAL POLICY OF UKRAINE
IN THE CONTEXT OF NATIONAL AND REGIONAL LEVELS SUBSIDIARITY

Abstract

Introduction. Asymmetry of economic development and banking systems updates the necessity for the development of conceptual principles of the regional policy of the banking system of Ukraine through the prism of subsidiarity of national and regional levels.

Methods. Theories of Regional Studies, Finance, Credit theory, theory of state regulation of the economy, spacial development, labor, domestic and foreign scholars on the formulation and implementation of regional policy in the field of banking, abstract and logical, historical, empirical methods of observation and comparison were widely used in the research.

Results. It was scientifically grounded the necessity of regional banking system on decentralization principles and subsidiarity distinguishing benefits of development in the economic, social and ideological spheres. New methodical approach in determining the degree of regionalization of the banking system was proposed.

Discussion. Further development of regional banking systems is carried out through the development of conceptual bases of the regional policy perspective formation, taking into account the importance of stabilization and modernization breakthrough in providing credit and investment support economic development regions. Further research in this area should be based on the reform of administrative and territorial structure, decentralization of power and transformation functions of the banking system at the national and regional levels.

Keywords. Regional banking, subsidiarity, regionalization measure of efficiency, decentralization of power.

References

1. Kopyliuk, O. I. (2014). Tsil'ovi oriientyry rehional'noi polityky rozvytku bankivs'koi systemy ta instrumentarij zabezpechennia ii rozvytku [Targets regional policy of the banking system and ensure its development tools], *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriia «Ekonomika»*, 1(42), 120-126.
2. Sotsial'nyj kapital bankivs'koi systemy [Social capital of the banking system]. Retrieved from <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/03/23/278708/>.
3. Storoniian's'ka, I.Z., & Kozoriz, M.A. (2012). *Finansovyj potentsial rehionu: mekhanizmy formuvannia ta vykorystannia: monohrafiia* [The financial potential of the region: mechanisms of formation and use]. L'viv: IRD NANU.
4. Chastka inozemnoho kapitalu v bankivs'kij systemi Ukrainy padaie [The share of foreign capital in the banking system of Ukraine drops]. Retrieved from: <http://www.unian.ua/news/586034-chastka-inozemnogo-kapitalu-v-bankivskiy-sistemi-ukrajini-padaie.html>.
5. Kopylyuk O. (2014). Conceptual foundations of regional policy of the banking system. *Journal of the Technical Univercity of Gabrovo*, 49, 30-38.
6. *Upravlinnia rehional'noiu ekonomikoju* [Management of regional economy]. Retrieved from: <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/derjavna-regionalna-finansova-politika-jiji.html>.
7. Svitova finansova kryza – test dlia Ukrainy [The global financial crisis - test for Ukraine]. Retrieved from: http://dt.ua/POLITICS/svitova_finansova_kryza_test_dlya_ukrayini-55090.html.
8. Pylypchuk, Ia. S. & Holka, I. O. (2011). *Statystychni otsiniuvannia nadiinosti bankivskykh ustanov* [Statistical evaluation of bank facilities]. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78318.doc.htm.



УДК 338.48:330.34.01
JEL Classification R 11

Кулик Анна

к.е.н., доцент, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
E-mail: ana_audit7@mail.ru

РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Анотація

Вступ. Події, які відбулися в Україні, привели до збільшення інтересу туристів з усього світу до країни, що створює додаткові передумови для розвитку в'їзного туризму. Україна має величезний потенціал природних ресурсів, чарівні сільські краєвиди, унікальну самобутню культурну спадщину, що свідчить про актуальність розвитку в нашій державі саме сільського зеленого туризму, який зможе вирішити проблеми економічного відродження села.

Методи. В процесі дослідження використані методи системного та абстрактно-логічного аналізу, статистичного аналізу, графічний метод.

Результати. З огляду на специфіку нашої країни, перш за все велике розмаїття регіональних і місцевих умов, доцільно, щоб при розробці регіональних концепцій розвитку зеленого туризму розглядалися різні можливі напрямки розвитку (моделі) конкурентоспроможного зеленого туризму. Концептуальний підхід до розвитку сільського зеленого туризму в Україні має позитивний соціокультурний ефект для місцевого населення і українського суспільства в цілому.

Перспективи. Рішення поставлених завдань забезпечить розвиток перспективних форм і методів ефективного управління сферою зеленого туризму, як в окремих регіонах, так і в цілому по країні, що об'єктивно відповідає її стратегічним завданням соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: зелений туризм, сільський туризм, соціокультурний ефект, туристична сфера.

Вступ. За останнє десятиліття туризм істотно змінився і буде продовжувати змінюватися, і розвиватися в майбутньому. Досліджуючи сучасний характер туристичного бізнесу, можна припустити, що в його розвитку більш важливими стануть наступні тенденції: туризм більше концентрується на особливих інтересах такі, як гнучкість і індивідуальність, що стануть ключовими технологіями обслуговування; інтенсивність подорожей в наступні роки зросте; туристи все більше будуть використовувати час відпустки більш ніж один раз на рік; кількість туристів похилого, так само як і більш молодого віку, буде неухильно зростати; більше будуть затребувані види діяльності, які орієнтовані на екологію і культуру; з розвитком туризму без кордонів істотно зросте потреба в транспортних і всесвітніх інформаційних мережах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням формування, розвитку та ефективного управління зеленим туризмом присвячено чимало досліджень. Розвиток та становлення зеленого туризму знайшли широке відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід згадати: Є.Богданова, І.Гришова, А.Дубоделова, Ю.Зінько, В.Кафарського, В. Косенка, М. Кострицю, С. Мельниченко, М. Рутинського, Н.Тихонову, К. Дронга, Я. Маєвського, Л. Сімкова, В. Яковенка та ін.

Разом з тим, подальше погіршення екологічної ситуації в світі, зміна пріоритетів в побажаннях туристів (прагнення провести відпочинок на природі і в згоді з нею), наявність в Україні величезного туристично-рекреаційного потенціалу для розвитку зеленого туризму потребують вирішення нових проблем, пов'язаних з необхідністю адекватного реагування вітчизняних учасників зеленого туризму на істотну зміну як зовнішнього, так і внутрішнього середовища їх функціонування. На жаль, дослідження в цій області носять розрізнений, фрагментарний характер і

далекі поки від розробки стратегії забезпечення розвитку зеленого туризму в Україні в сучасних умовах та на перспективу.

Метою статті є визначення переваг сільського зеленого туризму, аналіз сучасного стану та перспектив розвитку сільського зеленого туризму як ланки туристичної сфери України.

Методологія дослідження. В процесі дослідження використані наступні методи: системного та абстрактно-логічного аналізу (при аналізі наукових думок щодо питань розвитку сільського зеленого туризму; статистичного аналізу (для пошуку сучасних тенденцій розвитку зеленого туризму); графічний метод (для наочного зображення теоретичного й аналітичного матеріалу).

Результати. За сучасних умов одним з перспективних напрямків розвитку індустрії туризму за кордоном є сільський зелений туризм. У світі щорічно подорожують близько 700 мільйонів туристів, при цьому за різними даними від 12 до 30 відсотків з них вважають за краще зелений туризм. Сільський зелений туризм сполучає широкий спектр різних видів туризму, заснованих на використанні природних, історичних та інших особливостей ресурсів сільської місцевості, і розвивається швидкими темпами. У США і країнах Західної Європи сільський зелений туризм в останні двадцять років став самостійною високоприбутковою галуззю туристичної індустрії. За оцінками COT, такий туризм входить до п'ятірки основних стратегічних напрямків розвитку туризму в світі до 2020 року [1].

Україна з її унікальним ресурсним потенціалом має великі можливості для розвитку сільського зеленого туризму, особливо в тих регіонах, де слабо розвинена інфраструктура туризму і одночасно є величезний невикористаний рекреаційний потенціал.

Крім того, позитивну роль в становленні і розвитку сільського зеленого туризму в Україні відіграє досить високий рівень безробіття в сільській місцевості, який змушує населення самостійно вирішувати проблеми власної зайнятості шляхом розвитку цього виду туризму. Заснований на принципах сталого туризму, сільський зелений туризм може сприяти вирішенню безлічі проблем, пов'язаних не тільки з зайнятістю населення, а й з деградацією навколишнього середовища, в першу чергу, деградацією земельних і водних ресурсів.

Одночасно, сільський зелений туризм урізноманітнює місцеву економіку, формує попит на місцеві товари і послуги, відкриває додаткові джерела доходів для сільських територій. Це серйозно змінює становище сільських підприємців і жителів села: вони стають виробниками і постачальниками якісних туристичних послуг, що користуються попитом у споживачів.

В цілому, сільський зелений туризм передбачає також вдосконалення стратегії розвитку сільських територій та підвищення ролі влади на місцях, про що переконливо свідчить європейський досвід. Місцева влада та інші структури по всій Європі розглядають питання розвитку сільських територій як пріоритетний напрямок своєї діяльності в контексті інтеграції з іншими аспектами сільського життя.

Сільський зелений туризм в даний час дуже популярний в Європі в силу дії наступних факторів [2]:

- зростання мобільності громадян за рахунок збільшення кількості особистого транспорту;
- більш ефективної організації вільного часу (вихідні, більш часті і короткі канікули);
- зростання динамічності і рівня стресів у сучасного міського життя;
- різноманітності і збільшення якості послуг, пропонованих власниками туристичних структур в сільській місцевості, їх спеціалізації;
- орієнтації туристів на невеликі і комфортабельні структури розміщення, в яких панує сімейна атмосфера;
- активного проведення часу поза міськими зонами (екскурсії, прогулянки, специфічні види спорту);
- підвищеного інтересу до культурних цінностей, традицій, місцевих свят.

Розвиток сільського зеленого туризму, передбачає вирішення цілого комплексу проблем: створення екологічного туристичного продукту, раціональне використання природної та культурної спадщини регіону, врахування інтересів місцевої економіки на основі взаємодії і взаємного збагачення, надання підтримки підприємництву (стимулювання розвитку підприємств, пов'язаних із зеленим туризмом), залучення населення (місцевих громад) в розвиток туризму, ув'язку інтересів бізнесу і місцевих жителів на основі партнерства, тобто взаємовигідного співробітництва.

Вивчаючи досвід становлення та розвитку зеленого туризму в зарубіжних країнах, можна зробити висновок, що в Україні сьогодні є достатні передумови для його розвитку. Однак розвиток сільського зеленого туризму в сучасних соціально-економічних і законодавчо-правових умовах країни має складнощі через низку причин, до яких відносяться: недосконалість регіонального законодавства; роз'єднаність зусиль з розвитку внутрішнього і в'їзного туризму, відсутність інтересу до впровадження механізмів економічної кооперації та управління; поганий стан вітчизняних доріг; незадовільне використання державними органами своєї керуючої функції, визначальної політики утворень у сфері туризму, а також ролі координатора і організатора туристського розвитку сільських територій; непродуманість системи фінансового забезпечення розвитку зеленого туризму (системи пільгового кредитування, субсидування і податкових пільг і т. д.) [3].

Отже, перед усіма учасниками, що спеціалізуються в галузі зеленого туризму, постає проблема формування ефективної системи управління туризмом в сільській місцевості та подальшого просування України на ринку зеленого туризму, а саме, сільського.

Детальний аналіз різних наукових підходів до розвитку зеленого туризму дозволив розробити класифікацію форм зеленого туризму, що визначають необхідність наявності в сільській місцевості спеціалізованої туристської інфраструктури (рис. 1).

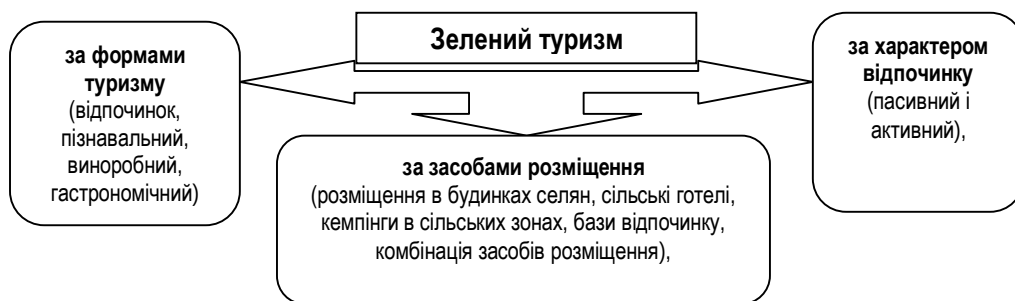


Рис. 1. Класифікація форм зеленого туризму*

**Джерело: систематизовано автором.*

Розвиток зеленого туризму передбачає тісну взаємодію різних суб'єктів туристичного ринку – приватного сектора, державного, регіонального і місцевого.

Вважаємо, що для вибору ефективної моделі розвитку зеленого туризму в регіонах, необхідно вивчити регіональні можливості (туристично-рекреаційний потенціал) і особливості споживачів такого туризму; проблеми в інфраструктурній, кадровій складових та інші проблеми розвитку зеленого туризму в регіоні (бар'єри для малого підприємництва, відсутність розважальних та інших програм); можливості фінансування об'єктів зеленого туризму з державних, регіональних і місцевих джерел.

На підставі дослідження зарубіжного досвіду розвитку зеленого туризму нами зроблено висновок, що в даний час у світі є практичний досвід реалізації декількох моделей розвитку зеленого туризму в регіонах. Їх можна класифікувати наступним чином [1;7]:

а) розвиток зеленого туризму на базі малого сімейного готельного господарства та існуючих туристських ресурсів території без істотної зміни соціокультурного середовища території;

б) будівництво великих і середніх приватних туристичних об'єктів в сільській місцевості: спеціалізовані приватні готелі у формі стилізованих «історичних або національних сіл», культурно-етнографічних центрів і т.п.) створення державних (або, рідше, приватних) сільськогосподарських парків.

Нами виділено ряд різноманітних моделей розвитку зеленого туризму, що переслідують різні цілі, орієнтованих на різні завдання і враховують національний колорит і економічну політику різних країн: британська; французька; італійська; німецька. Аналіз даних моделей розвитку зеленого туризму показав, що в Україні максимального ефекту від зеленого туризму можна домогтися, тільки якщо він буде розвиватися не спонтанно, а в рамках будь-якої програми державного, міхрегіонального чи регіонального значення. В іншому випадку локальні проекти в сфері зеленого туризму, за сучасних умов нестачі фінансових ресурсів, приречені на повільне впровадження та неефективне існування. Крім того, для нашої країни більш логічним видається підхід, в рамках якого буде поєднуватися розвиток і самого сільськогосподарського виробництва, і зеленого туризму.

В цілому, у світі виявлено наявність двох концепцій розвитку зеленого туризму. Перша концепція виходить з того, що невеликі сільськогосподарські підприємства – особисті підсобні господарства, селянські фермерські господарства, сільськогосподарські споживчі кооперативи починають займатися підприємницькою діяльністю з туристичним нахилом. В цьому випадку зелений туризм розвивається за рахунок власних приватних ресурсів без залучення необхідних інвестицій ззовні. Друга концепція передбачає, що зелений туризм розглядається не як підсобне виробництво, а як основний бізнес, що забезпечує максимальний набір рекреаційних послуг, націлених на використання всіх привабливих для туристів аспектів сільського життя.

Підтримуємо вчених, на думку яких, концепція управління розвитком зеленого туризму повинна бути заснована на певних принципах (рис. 2) [2; 4; 5; 6; 7].

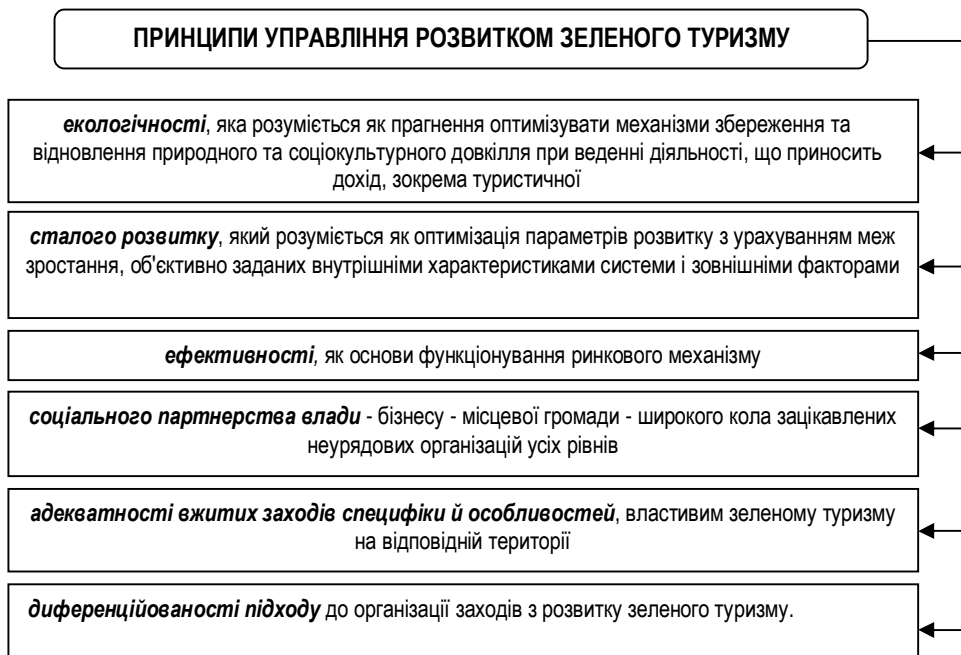


Рис. 2. Принципи управління розвитком зеленого туризму*

*Джерело: удосконалено автором.

На нашу думку, розвиток саме сільського зеленого туризму передбачає вирішення не тільки техніко-економічних, але й соціально-психологічних проблем. Це – демографічна ситуація, питання формування ринку праці та зайнятості сільської молоді, бідності, розвитку соціальної та інженерної інфраструктури сільських територій. Реалізація соціальних програм на селі, складовою частиною яких є програми розвитку сільського туризму, дозволить намітити шляхи зниження рівня сільської бідності, запобігання негативних наслідків демографічної кризи в сільській місцевості, збалансувати попит і пропозицію на ринку праці, оптимізувати структуру зайнятості сільського населення та створити сприятливі умови для трудоворесурсної і кадрової безпеки, забезпечення країни продовольством на перспективу.

З огляду на специфіку нашої країни, перш за все велике розмаїття регіональних і місцевих умов, доцільно, щоб при розробці регіональних концепцій розвитку зеленого туризму розглядалися різні можливі напрямки розвитку (моделі) зеленого туризму.

Пріоритетність розвитку сільського зеленого туризму в усіх регіонах України зумовлена такими обставинами [7; 8]:

1. Розвиток сільського зеленого туризму стимулює мале підприємництво, важливе для оздоровлення економіки аграрних районів країни.

2. Регіони України володіють малоосвоєним рекреаційним потенціалом, що потребує пошуку альтернативних та ефективних стимулів для його раціонального використання у відпочинково-туристичних цілях.

3. Створення та розвиток агорекреаційного сервісу вирішує низку напружених соціальних проблем багатьох регіонів, зокрема, масового безробіття, закордонного заробітчанства, складного соціального клімату тощо.

4. Збережена етнокультурна самобутність історичних країв нашої держави виступає ексклюзивною, міжнародно-туристичною, конкурентною перевагою, що дозволить Україні бути серед основних осередків розвитку сільського туризму в Європі.

Висновки і перспективи. Підсумовуючи вищесказане, слід відмітити, що концептуальний підхід до розвитку сільського зеленого туризму в Україні, який представляє систему поглядів на забезпечення умов для розвитку зеленого туристичного сектора як високоефективної, маловитратної, конкурентоспроможної галузі місцевої економіки, має позитивний соціокультурний ефект для місцевого населення і українського суспільства в цілому. Вирішення даного завдання забезпечить розвиток перспективних форм і методів ефективного управління сферою зеленого туризму, як в окремих регіонах, так і в цілому по країні, що об'єктивно відповідає її стратегічним завданням соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Пітюлич, М.М. Особливості функціонування сільського туризму в Україні та досвід європейських країн [Текст] / М.М. Пітюлич, І.І. Михайлюк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. Серія "Економіка". – Спецвипуск 33. – Частина 3. – С. 154-158.
2. Малік, М.Й. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій України [Текст] / М.Й.Малік, Л.В. Забурана // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2012. – № 5. – С. 110-115.
3. Мельниченко, С.В. Соціально-економічне значення та проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електрон. ресурс] / С.В. Мельниченко, А.Ю. Єременко. – Режим доступу: http://tourlib.net/statii_ukr/melnychenko.htm.
4. Кудінова І.П. Зелений туризм як один із напрямів розвитку підприємництва в сільській місцевості [Текст] / Кудінова І.П. / Науковий вісник Національного аграрного університету. – К. – 2008. – № 124. – С 91-96.
5. Васильєв В.В. Сільський зелений туризм в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecologylife.ru/tyrizm-2001/vpvasilev-golova-pravlinnya-spilki-spriyannya-rozvitku-silskogo-zelenogoturizmu-v-ukrayini.html>
6. Союз содействия развития сельского зеленого туризма в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/>.

7. Перспективы развития сельского зеленого туризма в Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vechervkarpatah.at.ua/publ/>.

8. Дунец А.Н. Взаимодействие субъектов сельского туризма в регионе // Российский Журнал Устойчивого Туризма, 2012. – № 2. – С. 26-29.

Kulyk Anna

PhD(Ekon.), Associate Professor, Associate Professor

Department of entrepreneurship and trade logistics

Kyiv National University of Trade and Economics

Kyiv, Ukraine

E-mail: ana_audit7@mail.ru

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE GREEN TOURISM

Abstract

Introduction. The last events happened in Ukraine, increased interest of tourists to the country creating new prospects for the development of inbound tourism. Ukraine has a huge potential of natural resources, charming rural landscapes, unique cultural heritage, which testifies to the relevance of development in our state is rural green tourism, which will be able to solve the problems in economic revival of the villages.

Methods. In the process of research we used the new methods of systematic and abstract logical analysis, statistical analysis, graphical method.

Results. There is given the specificity of our country, primarily a large variety of regional and local conditions appropriate to the development of regional concepts for the development of green tourism. There is considered a different possible directions models of development of competitive green tourism. A conceptual approach to the development of rural green tourism in Ukraine has a positive socio-cultural effect for the local population and Ukrainian society as well.

Discussion. The solution of these tasks will ensure the development of promising forms and methods of effective management in the sphere of green tourism, both in separate regions and in the whole country, which would meet its strategic objectives of socio-economic development.

Key words: ecotourism, rural tourism, socio-cultural effect of tourism.

References

1. Pitulich, M.M., Myhayiluk, I.I. (2011). Osoblyvosti funkcionuvanya silskogo turizmu v Ukraini ta dosvid evropeyiskih krain [Features of functioning of rural tourism in Ukraine and the experience of European countries]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University, Series "Economy"*, 3,154-158.

2. Malik, M.I., Zaburanna, L.V. (2012). Silskyi agrarnyi turizm yak chynnyk rozvytku silkyh terytoriyi Ukrainy [Rural agrarian tourism as factor of development of rural territories of Ukraine]. *Economika APK: Mizhnarodnyi naukovy-vyrobnychiy zhurnal*, 5, 110-115.

3. Melnychenko, S.V., & Eremenko, A.Yu. Socialno- ekonomichne znachennya i problemy rozvytku silskogo zelenogo turizmu v Ukraini [Socio-economic importance and problems of development of rural green tourism in Ukraine]. Retrieved from http://uga-port.org.ua/sites/default/files/bl_posiv_2013.pdf.

4. Kudinova, I.P. (2008). Zelenyi turizm yak ody z napryamiv rozvytku pidpryemnytstva v silskyi miscevoli [Ecotourism as one of directions of development of entrepreneurship in rural areas]. *Scientific Bulletin of National Agrarian University* 124, 91-96.

5. Vasilev, V.V. Silskyi zelenyi turizm v Ukraini [Rural green tourism in Ukraine]. Retrieved from <http://www.ecologylife.ru/tyrizm-2001/vpvasilev-golova-pravlinnya-spilki-spriyannya-rozvitku-silskogo-zelenogoturizmu-v-ukrayini>.

6. Soyuz sodeystviya razvitiya selskogo zelenogo turizma v Ukraine [The Union of assistance to development of rural green tourism in Ukraine]. Retrieved from <http://www.greentour.com.ua/>

7. Perspektivy razvitiya silskogo zelenogo turizma v Ukraini. [Prospects of development of rural green tourism in Ukraine]. Retrieved from <http://vechervkarpatah.at.ua/publ/>

8. Dunets A. N. (2012). Vzaimodeystvie subyektov selskogo turizmu v regione [Interaction of subjects of rural tourism in the region]. *Russian Journal of Sustainable Tourism*, 2, 26-29.

ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК



INNOVATION AND
INVESTMENT PROVIDING
OF ECONOMIC
DEVELOPMENT

УДК 330.341.1:338.45(477)
JEL Classification O31

Драчук Юрій

д.е.н., професор, професор кафедри бізнес-адміністрування
та корпоративної безпеки
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса, Україна
E-mail: tek1_ier@mail.ru

Сталінська Олена

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства
Донецький національний університет
м. Вінниця, Україна
E-mail: stalinskaya.elena@gmail.com

Трушкіна Наталія

магістр з економіки, в.о. наукового співробітника відділу проблем
перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу
Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна
E-mail: nata_tru@ukr.net

**МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ: УЗАГАЛЬНЕННЯ
ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

Анотація

Вступ. Венчурний капітал, як одне з джерел фінансування розвитку компаній з високим показником доданої вартості, є невід'ємною частиною управління корпоративними фінансами. На основі аналізу наукових джерел виявлено, що пошук та визначення механізмів стимулювання венчурного фінансування інноваційної діяльності промисловості залишається актуальною проблемою, яка потребує поглиблення наукових досліджень.

Методи. Для досягнення мети дослідження використано такі методи: статистичний аналіз, метод прогнозування – авторегресійна модель.

Результати. Виконано аналіз показників розвитку глобального ринку венчурних інвестицій за 2007–2015 рр. Розраховано коефіцієнти варіації обсягу венчурних інвестицій та кількості венчурних угод. Для визначення тісноти зв'язку між обсягом капіталу, залученого в ході IPO, та кількістю угод, розраховано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, а також силу кореляційного зв'язку між обсягом інвестицій та кількістю угод на глобальному ринку угод M&A – лінійним коефіцієнтом кореляції Пірсона.

Перспективи. На основі узагальнення зарубіжного досвіду визначено механізми стимулювання венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості та застосування цих механізмів в умовах України. У подальшому планується розробка пропозицій щодо залучення венчурних фондів для активізації інноваційного розвитку вітчизняного промислового виробництва.

Ключові слова: венчурне інвестування, інноваційний розвиток, промисловість, зарубіжний досвід, глобальний ринок, венчурний капітал, аналіз, прогнозування.

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638) і кафедральної науково-дослідної роботи Міжнародного гуманітарного університету «Удосконалення механізмів управління ефективністю діяльності та інтенсифікації бізнес-процесів виробничого та невиробничого секторів економіки» (№ держреєстрації 0115U0001935).

Вступ. Дослідженнями встановлено, що процеси глобалізації торкнулися й ринку венчурних інвестицій – активне переливання венчурного капіталу в світовому масштабі. Венчурні інвестори залишають межі національних ринків венчурного капіталу в пошуках нових перспективних швидкозростаючих ринків для венчурного фінансування.

Венчурний капітал, як один з джерел фінансування розвитку компаній з високим показником доданої вартості, є невід'ємною частиною управління корпоративними фінансами. Ефективне функціонування індустрії венчурного капіталу здатне забезпечити інвестиціями інноваційні підприємства, що найбільш динамічно розвиваються, сприяючи, таким чином, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

На сучасному етапі спостерігається тенденція посилення ролі великих асоціацій бізнес-ангелів та залучення венчурних інвестицій приватних інвесторів у сферу вкладень у компанії на більш пізніх стадіях розвитку. Це може викликати дефіцит венчурного капіталу, доступного для малих інноваційних компаній на ранніх етапах розвитку (посівні та стартові компанії), основними інвесторами яких традиційно виступають бізнес-ангели.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення інвестицій знаходяться в центрі уваги вчених і практиків, оскільки адекватне фінансування життєво необхідно для господарської діяльності суб'єктів економіки, визначаючи тим самим процес економічного зростання країни в цілому.

Науковцями розглянуто зарубіжний досвід венчурного інвестування інноваційної трансформації економіки, моделі розвитку венчурної діяльності та інструменти державної підтримки венчурних фондів [1; 2; 3, с. 11; 4; 5, с. 197].

Визначено особливості венчурного фінансування у країнах з транзитивною економікою [6, с.185] та державного регулювання венчурного інвестування в зарубіжних країнах [7, с. 93; 8, с. 198–201; 9, с. 39].

Проаналізовано основні показники розвитку глобального ринку венчурних інвестицій [10; 11, с. 239–240]. Досліджено практичний досвід створення інноваційних структур та сприяння розвитку інноваційного підприємництва на основі залучення різних джерел фінансування [12, с. 19–24]. Розроблено науково-практичні пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства для впровадження венчурних фондів [13, с. 137–139].

Запропоновано розширення переліку джерел фінансування цільових програм та технологічної модернізації економіки на основі венчурних фондів, розроблено пропозиції щодо формування державної програми та концепції розвитку сектора венчурних фондів, створення центрів венчурного підприємництва [14; 15, с. 122–124; 16, с. 31].

Обґрунтовано доцільність формування моделі інституціонального механізму використання венчурного капіталу, яка полягає у взаємодії інноваційних підприємств і венчурних інвесторів;

розроблено методичний підхід до визначення структури венчурного циклу; удосконалено механізм венчурного фінансування; запропоновано Концепцію розвитку національної системи венчурного інвестування [17, с. 256–257].

Враховуючи широке коло наукових розробок з обраної теми, пошук джерел та визначення механізмів стимулювання венчурного фінансування інноваційної діяльності промисловості залишається наразі актуальною проблемою, яка потребує поглиблення наукових досліджень.

Мета дослідження полягає в аналізі та узагальненні зарубіжного досвіду стимулювання венчурного інвестування інноваційного розвитку промисловості.

Методологія дослідження. Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження: статистичний аналіз, метод прогнозування – авторегресійна модель.

Результати. В останні роки на глобальному венчурному ринку спостерігаються структурні зміни. У результаті повільного відновлення світової економіки і нестабільної ситуації на фондових ринках посилюється глобалізація венчурного капіталу, яка проявляється, або у вигляді залучення компаніями джерел зарубіжного фінансування і виходу на іноземні фондові біржі, або продажу закордонному стратегічному інвесторові, або у вигляді відкриття фондами представництв за кордоном і сприяння своїм портфельним компаніям у роботі на нових ринках.

Аналіз статистичних даних свідчить, що обсяг інвестицій на глобальному венчурному ринку знизився за 2007–2015 рр. на 17,1%, а кількість венчурних угод – на 10,9% (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку глобального ринку венчурних інвестицій*

Роки	Показники	
	Обсяг інвестицій, млрд дол. США	Кількість венчурних угод
2007	49,6	5797
2008	50,7	5424
2009	35,1	4732
2010	46,1	5311
2011	54,2	5756
2012	46,8	5612
2013	44,3	5348
2014	42,7	5254
2015	41,1	5163
Темпи змін до 2007 р., %	82,9	89,1

*Джерело: Dow Jones Venture Source.

На основі фактичних даних обсягу венчурних інвестицій та кількості венчурних угод розраховано коефіцієнт варіації цих показників (V) як відношення середньоквадратичного відхилення (σ) до середньої арифметичної величини показника ($x_{\text{ср.}}$) (табл. 2). Чим більше значення коефіцієнта варіації, тим більша мінливість ознаки. Якщо коефіцієнт варіації менше 33%, то така сукупність вважається однорідною.

За розрахунками, коефіцієнт варіації обсягу венчурних інвестицій становить 11,8%, що майже в 2,1 рази перевищує значення коефіцієнта варіації кількості венчурних угод на глобальному ринку венчурних інвестицій (5,7%), що означає: фактичні дані обсягу венчурних інвестицій та кількості венчурних угод є однорідними сукупностями, оскільки значення коефіцієнтів варіації цих показників менше 33%. Характерною ознакою цих показників є низький рівень мінливості та незначні коливання, тобто спостерігається тенденція рівномірного венчурного інвестування інноваційного розвитку у світі.

США і Європа є найбільш стійкими ринками венчурного інвестування. На частку цих двох ринків у 2015 р. у середньому припадало 82% загального обсягу інвестицій і 86% загальної кількості

венчурних угод. При цьому питома вага США у загальній кількості венчурних угод підвищилася в 2015 р. порівняно з 2007 р. на 9%, або з 54% до 63,4%, а Європи знизилася на 7% – з 30% до 23,1%.

Таблиця 2

**Показники варіації обсягу венчурних інвестицій
та кількості венчурних угод***

Показники	Обсяг венчурних інвестицій, млрд дол. США	Кількість венчурних угод
$\bar{X}_{\text{ср.}}$	45,6	5377
σ	5,4	309
$V, \%$	11,8	5,7

*Джерело: авторські розрахунки.

На основі аналізу глобальних тенденцій галузевого розподілу венчурних інвестицій, які склалися на сучасному етапі, виявлено, що значна питома вага венчурних інвестицій припадає на сектори інформаційних технологій, охорони здоров'я, споживчих послуг, ділових та фінансових послуг. Сукупна частка цих секторів у загальному обсязі венчурних інвестицій складала в 2015 р. 83,7% (у 2007 р. – 87,9%), у загальній кількості венчурних угод – 89,6% (у 2007 р. – 87,5%). При цьому за 2007–2015 рр. спостерігається скорочення частки сектору інформаційних технологій на 11,4% у загальному обсязі інвестицій та на 8,2% у загальній кількості венчурних угод; сектору охорони здоров'я, відповідно, на 7,9% та 4%. У секторах споживчих та ділових і фінансових послуг, навпаки, відбулося зростання питомої ваги венчурних угод. Так, питома вага сектора споживчих послуг збільшилася в 2015 р. на 7,7% у загальному обсязі венчурних інвестицій та на 7,1% у загальній кількості венчурних угод; частка сектора ділових і фінансових послуг, відповідно, на 7,4% і 7,6% (табл. 3).

Таблиця 3

**Частка сектора в загальному обсязі інвестицій
та кількості венчурних угод, %***

Сектор	Показники			
	Питома вага в загальному обсязі інвестицій, %		Питома вага в загальній кількості венчурних угод, %	
	2007 р.	2015 р.	2007 р.	2015 р.
Інформаційні технології	33,7	22,3	35,3	27,1
Охорона здоров'я	28,8	20,9	21,9	17,5
Споживчі послуги	12,2	19,9	15,4	22,5
Ділові та фінансові послуги	13,2	20,6	14,9	22,5

*Джерело: Dow Jones Venture Source.

За 2007–2015 рр. обсяг венчурних інвестицій у секторі інформаційних технологій скоротився на 45,2%, а кількість венчурних угод – на 31,7%; у секторі охорони здоров'я, відповідно, на 39,9% і 28,7%. Обсяг венчурних інвестицій у секторі споживчих послуг зріс за цей період на 34,4%, а кількість венчурних угод – на 30,4%; у секторі ділових і фінансових послуг, відповідно, на 29,2% та 35,1%.

У даний час GP (керуючі партнери), які залучають капітал іноземних LP (прості партнери), інвестують, у тому числі, і в компанії за кордоном. Міноритарні інвестори віддають перевагу найбільш успішним фондам, які володіють кращою репутацією та відрізняються досвідом і позитивною історією інвестування. Репутація венчурного фонду дуже важлива. Фонд, який має кращу репутацію, може диктувати свої умови і платити менше (на 10–14%) за придбання часток у компаніях, ніж менш відомі фонди.

Лідери ринку заробляють репутацію за рахунок ефективної інвестиційної діяльності, і багато хто з них встановлює для себе рівень винагороди в 25% і навіть 30% від суми одержаного прибутку. Проте навіть при таких високих цінах попит з боку потенційних LP на інвестиції в такі фонди перевищує пропозицію. Наявність надлишкового попиту дозволяє фондам підтримувати довгострокові відносини з LP, скорочуючи терміни залучення нових коштів і збільшуючи шанси на збереження своєї високої репутації. Репутація володіє цінністю не тільки тому, що дозволяє укласти угоди з портфельними компаніями на більш вигідних умовах, а й оскільки вона сама по собі підвищує вартість цих компаній.

Фонди сприяють зростанню вартості портфельних компаній за рахунок менторської діяльності, наприклад, участі в роботі рад директорів, корпоративному управлінні, менеджменті кадрів, координації діяльності та розробці стратегій [18, с. 16]. Як показує аналіз, за 2003–2013 рр. глобальними венчурними фондами було залучено 15% капіталу (табл. 4).

У поточних ринкових умовах інституціональних інвесторів приваблюють угоди, що правильно позиціонуються. За останні 2 роки 82% інституціональних інвесторів вкладали кошти в акції компаній перед проведенням або в ході IPO (первинне публічне розміщення). Такі інвестори, як правило, віддають перевагу компаніям, які виходять на ринок підготовленими, з конкретною оцінкою, мають кваліфікований персонал і плідну інвестиційну історію.

Таблиця 4

Залучення капіталу глобальними венчурними фондами в 2003–2013 рр.*

Інвестор	Показники		
	Обсяг закритих угод, млн дол. США	Питома вага за 10 років, %	Сукупна частка, %
Sequoia Capital	9983,1	2,64	2,64
New Enterprise Associates	8907,9	2,36	5,00
Insight Venture Partners	5975,4	1,58	6,58
Kleiner Perkins Caufield & Byers	5801,4	1,53	8,11
TCMI Inc.	5300,0	1,40	9,51
Accel Partners	5159,8	1,36	10,88
Oak Investment Partners	4810,0	1,27	12,15
Bessemer Venture Partners	4185,0	1,11	13,26
Battery Ventures	3750,0	0,99	14,25
Matrix Management Corp.	2875,0	0,76	15,01
Залучено капіталу 10 великими фондами	56747,7	15,01	15,01
Усього залучено капіталу за період	378108,7	100,0	100,0

Примітки: * враховуються всі фонди, які працюють на ринках Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Європи та США.

Джерело: Dow Jones Venture Source.

Бізнес-ангели (приватні венчурні інвестори, які забезпечують фінансову та експертну підтримку компаній на ранніх етапах розвитку) і краудфандінгові платформи (краудфандінг – колективне співробітництво людей (донорів), які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів) продовжують розширювати свою присутність і компенсувати недостатній обсяг інвестицій у компанії, що знаходяться на початковій стадії розвитку. Причиною нестачі інвестицій у цьому сегменті є орієнтація венчурних фондів на фінансування швидкозростаючих компаній на більш пізніх стадіях розвитку. Зростання кількості угод, які закриваються фондами за участю бізнес-ангелів, веде до зниження рівня ризиків для венчурних фондів.

Аналіз показує, що спостерігається посилення ролі великих корпорацій на глобальному ринку венчурних інвестицій. Корпорації прагнуть фінансувати і купувати портфельні компанії венчурних фондів для підтримки власного стратегічного та інноваційного розвитку. Якщо корпоративні венчурні інвестори брали участь в угоді (як правило, вони вважали за краще інвестувати в підприємства на пізніх стадіях розвитку на американському ринку), то оцінка компанії, що купується, зазвичай виявлялася вищою, ніж оцінка аналогічної компанії, яка не має корпоративного інвестора. Додана вартість участі корпоративних інвесторів у капіталі компанії за останнє десятиліття в США становить 54% [18, с. 18].

Обсяг капіталу, залученого в ході венчурних IPO, скоротився за 2007–2015 рр. на 75,6%, або з 14,9 до 3,6 млрд дол. США, а кількість угод – на 73,1%, або із 163 до 44. За загальним обсягом капіталу, залученого в ході IPO, та кількістю венчурних угод на глобальному ринку венчурних IPO за коефіцієнтом кореляції рангу Спірмена (найпростіший спосіб визначення міри зв'язку між факторами по Чарльзу Спірмену – англійського статистика і психолога, спеціаліста у сфері експериментальної психології, методів оцінки і вимірювання) визначається тіснота (сила) і напрям кореляційного зв'язку між двома змінними (табл. 5).

Таблиця 5

Дані для розрахунку коефіцієнта рангової кореляції*

Обсяг капіталу, залученого в ході IPO (X), млрд дол. США	Кількість угод (Y)	До розрахунку коефіцієнта рангової кореляції			
		ранги		різниця рангів $d = x - y$	квадрат різниці рангів d^2
		x	y		
14,9	163	6	7	-1	1
1,4	33	1	1	0	0
5,5	56	4	3	1	1
26,3	212	9	8	1	1
22,1	163	8	7	1	1
16,1	115	7	6	1	1
6,9	87	5	5	0	0
5,0	62	3	4	-1	1
3,6	44	2	2	0	0

*Джерело: авторські розрахунки.

За розрахунками, значення коефіцієнта кореляції Спірмена становить 0,95. Таким чином, між обсягом капіталу, залученого в ході IPO, та кількістю венчурних угод наявна сильна тіснота зв'язку, оскільки коефіцієнт рангової кореляції Спірмена наближується до 1.

При цьому знак «+» означає, що між показниками існує прямий кореляційний зв'язок, тобто більшому значенню обсягу венчурних інвестицій відповідає більше значення кількості венчурних угод. Це свідчить про позитивну тенденцію розвитку глобального ринку венчурних IPO, оскільки при вкладенні венчурного капіталу в інновації відбувається процес укладання венчурних угод.

Як показує аналіз статистичних даних, обсяг венчурних інвестицій на ринку глобальних угод M&A (угоди злиттів і поглинань) за участі компаній, які одержують венчурне фінансування, зменшився за 2007–2015 рр. на 40,2%, або з 69,1 до 41,3 млрд дол. США, а кількість угод на 38,5% – з 909 до 559.

Сила зв'язку між двома ознаками визначається за лінійним коефіцієнтом кореляції Карла Пірсона (засновник математичної статистики, один із основоположників біометрії). Коефіцієнт кореляції Пірсона (позначається «r») у статистиці – показник кореляції (лінійної залежності) між двома змінними X та Y, який набуває значень від -1 до +1 включно. Він широко використовується в науці для вимірювання ступеня лінійної залежності між двома змінними.

Знак коефіцієнта показує «напрямок» зв'язку. Додатний коефіцієнт кореляції ($r > 0$) свідчить про «прямий» зв'язок між ознаками (тобто такий, коли збільшення значення однієї ознаки збільшує

значення іншої ознаки), а від'ємний ($r < 0$) – про «зворотний» зв'язок (такий, коли зростання однієї ознаки веде до зменшення іншої ознаки).

Як показують розрахунки лінійних коефіцієнтів кореляції Пірсона, виявлено помірний кореляційний зв'язок між обсягом венчурних інвестицій та кількістю угод на глобальному ринку угод M&A (значення лінійного коефіцієнта кореляції становить 0,68).

На основі вивчення зарубіжного досвіду узагальнено діючі схеми змішаного венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості (табл. 6).

Таблиця 6

Схеми змішаного венчурного інвестування інноваційного розвитку промисловості, які застосовуються в різних країнах світу*

Схеми венчурного фінансування	Країни
Формування мережі «інститутів розвитку»	Ізраїль, Бразилія, Великобританія
Співфінансування при управлінні проектами самим бізнесом	Фінляндія, Бельгія, Чилі, Ізраїль
Надання податкових пільг і преференцій	Канада, Великобританія, Нідерланди, Швеція
Застосування гарантійних схем	Нідерланди
Поділ ризиків	Сінгапур
«Вбудовування» старих інноваційних інститутів у нову систему або ж їх поступове заміщення	Південна Корея, Чилі
Прямі державні інвестиції в малі підприємства	США
Надання позик малим і середнім підприємствам під низькі відсотки	Данія
Сприяння сертифікації продукції, надання малим і середнім підприємствам науково-технічної інформації та результатів НДДКР	Чилі
Вкладення державних коштів у зарубіжні венчурні фонди	Південна Корея, Сінгапур

*Джерело: [18, с. 32–35].

З наведеного вище, можна дійти висновку, що Україні потрібна змішана програма, яка являє собою симбіоз програм SBIR і Yozma. Це означає доцільність надання державою позик на пільгових умовах малим технологічним фірмам на стадії «посіву». На стадії зростання – інвестування державою венчурних фондів. Варіанти можуть бути різноманітні: від створення фондів із 100% державною участю до організації змішаних або гібридних фондів. Отже, держава має не тільки брати участь у фінансуванні нововведень, але й створювати умови для поступового розвитку інноваційної економіки.

Розрахунки, одержані на основі авторегресійної моделі, свідчать, що на глобальному ринку венчурного капіталу в 2016 р. спостерігатиметься тенденція зниження обсягу венчурних інвестицій на 20,2% (39,6 млрд дол. США), кількості венчурних угод – на 12,5% (5072). При цьому прогнозується, що питома вага США в загальному обсязі венчурних інвестицій в 2016 р. скоротиться на 0,3% порівняно з 2007 р. і складатиме 68,7%, а Європи – на 1,6% і становитиме 13,4%. Питома вага США в загальній кількості угод збільшиться в 2016 р. порівняно з 2007 р. на 10,6% і складатиме 64,6%, а Європи зменшиться на 7,8% і становитиме 22,2%.

Прогнозується, що обсяг венчурних інвестицій у секторі інформаційних технологій зменшиться в 2016 р. порівняно з 2007 р. на 50,4% (8306,8 млн дол. США), у секторі охорони здоров'я – на 44,2% (7972 млн дол. США). У секторі споживчих послуг обсяг венчурних інвестицій зросте в 2016 р. на 32,6%, порівняно з 2007 р. (8049,9 млн дол. США), у секторі ділових і фінансових послуг – на 30,8% (8555,4 млн дол. США).

Обсяг капіталу, залученого в ході IPO, знизиться у 2016 р. на 82,6% і становитиме 2,6 млрд дол. США, а кількість угод на глобальному ринку венчурних IPO – на 80,4% і складатиме 32. Обсяг інвестицій на глобальному ринку угод M&A скоротиться в 2016 р. на 46% (37,3 млрд дол. США), а кількість угод – на 42,5% (523).

Венчурне інвестування має виступати одним із ключових напрямів інноваційно-інвестиційної політики України. При цьому слід зазначити, що вітчизняний ринок венчурних інвестицій відрізняється від глобального ринку. До специфіки розвитку ринку венчурного інвестування в Україні можна віднести сферу вкладення венчурного капіталу – найпривабливішими сферами в Україні є будівництво, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля. У той час, як у США та Європі, це інвестиції в інновації. Практично немає стартових вкладень і вкладень в інновації, в Україні це переважно інвестиції в розвиток компаній. Венчурними інвесторами можуть бути тільки юридичні особи. Ні приватні особи, ні пенсійні фонди, ні страхові компанії не можуть вкладати кошти до венчурного фонду. Ринок венчурного інвестування в Україні почав розвиватися зовсім недавно. На сучасному етапі на розвиток венчурної індустрії в Україні негативно впливають такі чинники, як недостатня нормативно-правова база, нерозвиненість фондового ринку, непрозорість фінансової діяльності компаній, відсутність гарантій для інвестора тощо.

Для активізації розвитку ринку венчурних інвестицій в Україні доцільно реалізовувати заходи державної підтримки розвитку венчурного капіталу:

- *прямі заходи*: конкретні механізми державної підтримки, спрямовані на збільшення пропозицій венчурного капіталу (податкові стимули, більш ризикові державні інвестиції в акціонерний капітал і державні кредити);

- *непрямі заходи*: розвиток конкурентних фондових ринків для малих фірм, розширення спектру пропонованих фінансовими інститутами продуктів, розвиток довгострокових джерел капіталу, спрощення процедури формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємодії між великими і малими підприємствами й фінансовими інститутами, заохочення підприємництва.

Систематизовано форми державних інструментів, що використовуються для стимулювання венчурного інвестування інноваційного розвитку промисловості в різних країнах світу:

- пряме надання капіталу венчурним фондам або малим підприємствам – капітал надається як прямі інвестиції або кредити під низькі відсотки (у Бельгії – це прямі державні інвестиції; у Данії – державний кредит);

- фінансові пільги для інвестування венчурних фондів або малих підприємств – податкові пільги або звільнення від оподаткування (Великобританія);

- державні гарантії за кредитами венчурним фондам або новим малим компаніям (Франція);

- гарантування вкладень в акціонерний капітал (Фінляндія);

- правила, що визначають коло інвесторів, яким дозволяється вкладати кошти до венчурних фондів (США).

Усі вищеперелічені механізми стимулювання венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості доцільно застосовувати в умовах України.

Висновки і перспективи. Венчурні фонди змушені конкурувати як один з одним, так і з альтернативними джерелами фінансування. Фондам необхідно показати, на що вони здатні як інститути, що стимулюють зростання і створюють додану вартість для власних портфельних компаній, які пропонують сприятливі умови фінансування і подальшу експертну підтримку.

З розширенням досвіду фондів підвищується собівартість інвестицій, що необхідно буде компенсувати збільшенням прибутковості на вкладений капітал. У зв'язку з цим найважливішим елементом стратегії венчурних фондів має стати формування конкурентних і комплексних пропозицій для потенційних об'єктів інвестування.

Державні інвестиції в інновації та венчурну індустрію стають ключовим фактором успішної стабілізації і швидкого відновлення економіки після кризи, а також повернення на шлях сталого розвитку. Обсяг державної підтримки є одним з головних факторів оцінки привабливості венчурного ринку країни з точки зору інвесторів. Капіталовкладення в наукомісткі галузі економіки сприяють збільшенню інвестицій у цілому, впровадженню інновацій та економічному зростанню.

Тенденція до глобалізації і привабливість ринків країн БРІК вплинули на стратегію фондів як щодо залучення коштів з інших країн, так і в плані виходу на іноземні фондові ринки, продажу портфельних компаній іноземних стратегічних інвесторів, відкриття зарубіжних представництв фондів і сприяння портфельним компаніям в освоєнні нових ринків.

Період скорочення кількості та розміру венчурних фондів значно впливає на обсяг коштів, доступних для стартапів. У зв'язку з недостатнім обсягом фінансування з боку приватних венчурних фондів у цей період посилюється роль бізнес-ангелів і супербізнес-ангелів, які інвестують у компанії на ранніх стадіях, роль корпоративного венчурного капіталу на більш пізніх стадіях розвитку підприємств, а також роль державних пільг і програм підтримки. Так, для підтримки венчурної екосистеми і компенсації нестачі посівного фінансування в 2011 р. урядом Ізраїлю прийнято закон про бізнес-ангелів з наданням їм істотних податкових пільг.

У цей період держава стає все більш значущим учасником ринку як потенційний LP-інвестор, або як співінвестор, що розділяє ризики приватного бізнесу, а також як ініціатор програм підтримки фондів та їх портфельних компаній. Як LP та активні учасники венчурного ринку, державні структури і банки зацікавлені в одержанні доходів на вкладені кошти, стимулюванні підприємців і розвитку венчурного ринку.

Корпоративні венчурні інвестори, в тому числі ті, що працюють у традиційних галузях економіки, починають грати все більш значущу роль в інвестиціях і поглинанні інноваційних компаній. Це становить важливу частину їх глобальної стратегії щодо виходу на нові ринки і підтримки внутрішніх інновацій. Великі транснаціональні корпорації тісно взаємодіють з державним сектором і користуються наданими державою пільгами, спрямованими на підтримку інновацій та венчурного ринку.

Як показує практика, найбільш ефективними для підтримки компаній на ранньому етапі розвитку виявляються наступні різновиди венчурних програм: державні прямі інвестиції; пільги, що надаються інвесторам у МСП на ранніх етапах розвитку; забезпечення акціонерного капіталу венчурних фондів, що вкладають кошти у ці компанії; підтримка деяких витрат фондів ранніх стадій, таких як витрати на експертизу або поточні витрати, що дозволяє збільшувати дохід від портфельних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Сабиров М. Р. Зарубежный опыт венчурного инвестирования и его интернационализация [Электронный ресурс] / М. Р. Сабиров. – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/422-Sabirov.pdf>.
2. Шатирко Д. В. Зарубіжний досвід регулювання венчурного інвестування [Електронний ресурс] / Д. В. Шатирко. – Режим доступу: www.ecfor_2014_4_12.pdf.
3. Адаменко, І. П. Зарубіжний досвід проведення інноваційної політики [Текст] / І. П. Адаменко // Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення: матеріали збірника XXIV Київського Міжнар. симпозіуму з наукознавства та науково-технологічного прогнозування, Київ, 2–3 червня 2011 р. – К.: Фенікс, 2011. – С. 10–11.
4. Дмитрів В. І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / В. І. Дмитрів // Ефективна економіка. – 2014. – № 7. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>.
5. Ільїна К. О. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки [Текст] / К. О. Ільїна // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 195–203.
6. Сидоренко І. В. Функціонування ринку венчурного капіталу в економіках транзитивного типу [Текст] / І. В. Сидоренко, Д. В. Хомик // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 1(72). – С. 183–189.
7. Драчик Н. В. Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Зарубежный опыт [Текст] / Н. В. Драчик // Молодой ученый. – 2011. – № 9(32). – С. 92–94.

8. Лобас І. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності [Текст] / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2013. – Вип. 2. – С. 196–203.
9. Клименко, В. В. Венчурне фінансування інноваційного розвитку: світовий досвід і Україна [Електронний ресурс] / В. В. Клименко. – Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/JMV/article/viewFile/2875/2864>.
10. Власова И. В. Глобальный рынок венчурных инвестиций: состояние и тенденции развития [Текст] / И. В. Власова // Академічний огляд. – 2014. – № 1(40). – С. 129–134.
11. Станіславик О. В. Місце і роль венчурного капіталу в інноваційному процесі [Текст] / О. В. Станіславик, В. Ю. Філіппов // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вип. 1(33)–2(34). – С. 236–242.
12. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія [Текст] / В. П. Соловйов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
13. Слободян О. А. Венчурний інвестиційний фонд: феномен українського спільного інвестування чи «квазівенчурний» інститут? [Текст] / О. А. Слободян // Вісник Вищої ради юстиції. – 2013. – № 3(15). – С. 134–144.
14. Архиреев С. Державна підтримка випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: зарубіжний досвід та висновки для України: аналіт. записка [Електронний ресурс] / С. Архиреев, Т. Тарасенко; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/september08/6.htm>.
15. Можайкіна Н. В. Проблеми розвитку венчурного капіталу в країні [Текст] / Н. В. Можайкіна, К. В. Саакян // Комунальне господарство міст: наук.-техн. збірник. – 2014. – Вип. № 113. – С. 117–125.
16. Бабарика О. В. Державна підтримка інноваційної сфери: український та зарубіжний досвід [Текст] / О. В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 27–31.
17. Поляк М. М. Особливості інституціональної структури механізму венчурного фінансування [Текст] / М. М. Поляк // Економічний вісник університету: зб. наук. праць. – Переяслав-Хмельницький, 2012. – Вип. 19/2. – С. 254–258.
18. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы. – М.: РБК, 2014. – 66 с.

Drachuk Yuriy

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Business

Administration and Corporate Security

International humanitarian university

Odesa, Ukraine

E-mail: tek1_iep@mail.ru

Stalinskaya Elena

Doctor of Economics, Professor,

Head of the Department of Economics of Enterprise,

Donetsk National University

Vinnitsa, Ukraine

E-mail: stalinskaya.elena@gmail.com

Trushkina Natalia

Acting Researcher of the Section

of problems of perspective development of energy sector

Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine

Kyiv, Ukraine

E-mail: nata_tru@ukr.net

MECHANISMS TO PROMOTE THE VENTURE INVESTMENTS
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRY: THE GENERALIZATION
OF FOREIGN EXPERIENCE

Abstract

Introduction. Venture capital, as one of the sources of development finance companies with high added value, is an integral part of corporate financial management. Based on the analysis of scientific sources revealed the search for and identification of mechanisms to encourage venture capital industry innovation activities remains an urgent problem that needs to improve scientific research.

Methods. To achieve this goal used methods: statistical analysis, forecasting method autoregression model.

Results. The analysis of the development of the global venture capital market for the years 2007-2015 executed. The coefficients of variation of the volume of venture capital investment and the number of venture capital deals are designed. To determine the closeness of the connection between the amount of capital raised in the IPO, and the number of transactions Spearman rank correlation coefficient is calculated, as well as the strength of correlation between the volume of investment and the number of transactions in the global market transactions M&A – linear Pearson correlation coefficient.

Discussion. On the basis of generalization of foreign experience mechanisms to encourage venture capital financing of innovative development of industry identified and the use of these mechanisms in terms of Ukraine. In the future, the development of proposals to attract venture capital funds to enhance the innovative development of domestic industrial production is planned.

Keywords: venture investment, innovation development, industry, international experience, global market, venture capital, analysis, forecasting.

References

1. Sabirov, M. R. (2012). Zarubezhnyy opyt venchurnogo investirovaniya i ego internatsionalizatsiya [Foreign experience of venture investment and internationalization]. Retrieved from <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/422-Sabirov.pdf>.
2. Shatyko, D. V. (2014). Zarubizhnyy dosvid reguluvannya venchurnogo investuvannya [Foreign experience of regulation of venture investment]. Retrieved from www.ecfor_2014_4_12.pdf.
3. Adamenko, I. P. (2011). Zarubizhnyy dosvid provedennya innovacijnoi' polityky [Foreign experience of innovation policy]. XXIV Kyiv International Symposium on Science of Science and Scientific and Technological forecasting. Innovation Policy and Legislation in the European Union and Ukraine: formation, experience, approach areas. Kyiv, Ukraine: Feniks, 10–11.
4. Dmytriv, V. I. (2014). Svitovyy dosvid finansovogo reguluvannya investytsijno-innovacijnoi' dijal'nosti [World experience financial regulation of investment and innovation]. *Efficient economy*, 7. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>.
5. Il'ina, K. O. (2013). Zarubizhnyy dosvid finansovogo zabezpechennja innovacijnogo rozvytku ekonomiky [Foreign experience financial support innovative development of the economy]. *Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine*, 23.1, 195–203.
6. Sydorenko, I. V. & Homyk, D. V. (2014). Funkcionuvannya rynku venchurnogo kapitalu v ekonomikah tranzytynogo typu [The functioning venture capital market in transitive economies such]. *Journal of Chernihiv State Technological University*, 1(72), 183–189.
7. Drachik, N. V. (2011). Problemy razvitiya venchurnogo finansirovaniya innovatsionnykh proektov v Rossii. Zarubezhnyy opyt [Problems of development of venture financing of innovative projects in Russia. Foreign experience]. *The young scientist*, 9(32), 92–94.
8. Lobas, I. (2013). Zarubizhnyy dosvid derzhavnoi' pidtrymky venchurnogo investuvannya innovacijnoi' dijal'nosti [Foreign experience of state support of venture investment innovation]. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, 2, 196–203.
9. Klymenko, V. V. Venchurne finansuvannya innovacijnogo rozvytku: svitovyy dosvid i Ukraïna [Venture financing innovative development: international experience and Ukraine]. Retrieved from <http://jml.nau.edu.ua/index.php/JMV/article/viewFile/2875/2864>.
10. Vlasova, I. V. (2014). Global'nyy rynek venchurnykh investitsiy: sostoyanie i tendentsii razvitiya [Global venture capital market: state and development trends]. *Academic review*, 1(40), 129–134.
11. Stanislavskiy, O. V. & Filippov, V. Ju. (2009). Mische i rol' venchurnogo kapitalu v innovacijnomu procesi [Place and role of venture capital in the innovation process]. *Proceedings of the Odessa Polytechnic University*, 1(33)–2(34), 236–242.
12. Solovjov, V. P., Korenjako, G. I. & Golovatjuk, V. M. (2008). *Innovacijnyj rozvytok regioniv: pytannya teorii' ta praktyky* [Innovative development of regions: theory and practice]. Kyiv, Ukraine: Phoenix.

13. Slobodjan, O. A. (2013). Venchurnyj investycijnyj fond: fenomen ukrai'ns'kogo spil'nogo investuvannja chy «kvazivenchurnyj» instytut? [Venture Investment Fund, Ukrainian phenomenon of collective investment or «kvazivenchurnyj» institution?]. *Bulletin of the Supreme Council of Justice*, 3(15), 134–144.
14. Arhijerejev, S. & Tarasenko, T. Derzhavna pidtrymka vypusku vysokotekhnologichnoi' ta innovacijnoi' produkciï: zarubizhnyj dosvid ta vysnovky dlja Ukraïny [State support for production of high-tech and innovative products: foreign experience and lessons for Ukraine]. Retrieved from <http://old.niss.gov.ua/monitor/september08/6.htm>.
15. Mozhajkina, N. V. & Saakjan, K. V. (2014). Problemy rozvytku venchurnogo kapitalu v kraïni [Problems of development of venture capital in the country]. *Utilities city*, 113, 117–125.
16. Babaryka, O. V. (2011). Derzhavna pidtrymka innovacijnoi' sfery: ukrai'ns'kyj ta zarubizhnyj dosvid [State support innovation sphere: Ukrainian and foreign experience]. *Bulletin Berdyansk University of Management and Business*, 4(16), 27–31.
17. Poljak, M. M. (2012). Osoblyvosti instytucional'noi' struktury mehanizmu venchurnogo finansuvannja [Features of the institutional structure of the mechanism of venture financing]. *Economic Bulletin University*, 19/2, 254–258.
18. Issledovanie rossiyskogo i mirovogo venchurnogo rynku za 2007-2013 gody [The study of the Russian and international venture capital market for 2007-2013] (2014). Moscow, Russia: RVK, 66.



УДК 336.532: 631.11
JEL Classification O31

Ilyin Valeriy
Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow,
National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economy” NAAS
Kyiv, Ukraine
E-mail: villin2015@gmail.com
Ilyin Olena
Postgraduate of Luhansk National Agrarian University
Kharkiv, Ukraine
E-mail: villin2015@gmail.com

FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC MANAGEMENT OF INVESTMENT DEVELOPMENT FOR REGIONAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. At present Ukrainian State has certain problems in public management of investment development for the region's economy. Our country is a developing country, so to achieve a high level of economic development it is necessary to analyze foreign experience of enterprises' investment in the region and to identify the characteristic features by which its increase is possible.

Purpose. The aim of the article is to study international experience of investment activity of regional enterprises regarding the availability of preferential conditions and to protect the rights of foreign investors for attracting capital to their country and ensure structural and innovative changes in the national economy.

Methodology of the study. Studies were conducted on the basis of monographic, abstract and logical, historical methods. The dialectical method of cognition of social and economic phenomena was the methodological basis in processing the material.

Conclusions and prospects. Thus, as for the international experience of managing investment activity, it can be noted that in other countries government provides investors with preferential conditions for its implementation, ensures protection of the rights of foreign investors and creates all the conditions for attracting capital to their country.

There is a transfer of rights and responsibilities in the management from the center to the regions. That is why Ukraine should take into account the experience of others, including their mistakes for effective management of the investment development of the economy in the region.

Conclusions and prospects. So CEE countries progress towards creating a favorable investment climate consists in shaping the overall regulatory and institutional environment that is aimed at developing market economy, ensuring effective competition between economic entities and creating particular investment incentives of fiscal, regional, innovative character. The latter confirms the high level of competition in the global investment market that requires countries to build a balanced and effective system of incentives.

Keywords: investments, innovations, economy, enterprises, region, state.

Introduction. At present Ukrainian State has certain problems in public management of investment development for the region's economy. Our country is a developing country, so to achieve a high level of economic development it is necessary to analyze foreign experience of enterprises' investment in the region and to identify the characteristic features by which its increase is possible.

Currently, many foreign countries increased decentralization of public management, its regionalization. The most important element of the organization of regional development management is the relationship "center – region – enterprises". They largely determine the distinctive quality of regional policy and the application of tools and methods of management [1].

Thus, there are economic relations between the central government and regional enterprises which are reflected in the most concentrated form in the distribution of powers in the economic field between the government and regional authorities, in the organization of the budget system and in the state regional economic policy.

Analysis of recent research and publications. In modern conditions the most important area of institutional reforms in Ukraine has to be the creation of a new vision of purpose, tasks and implementation of public policy of experience in the strategic development of regions' investment potential and their enterprises based on foreign experience.

The problem of investments' shortage in the Ukrainian economy deepens by the disparities in regional development due to the uneven allocation of investment resources. The main reasons for this situation are the uncertainty of the Ukrainian regional potential, its improper use and the inadequacy of public management of the strategic development of the investment potential of Ukraine's regions and their enterprises [2]. In order to solve these problems it is necessary to study foreign experience concerning the approaches to identifying, assessing and developing mechanisms for implementing an investment potential of Ukrainian enterprises.

Among domestic researchers, who deal with improving the theoretical and methodological foundations of mechanisms' functioning of public regulation of the economy and investment processes are: V. Bodrov [3], V. Volkodav [4], M. Kisil [5], M. Latynin [6], Yu. Lupenko [7], V. Martynenko [8], V. Maistro [9], S. Onishko [10], O. Shevchenko [11] and others.

However, the complexity and diversity of the issues, related to investing in the economy of enterprises of Ukrainian regions, make it necessary to determine areas of improving public administration of the development of investment potential of enterprises in Ukraine taking into account foreign experience. All this determines the relevance and timeliness of the research.

Purpose. The aim of the article is to study international experience of investment activity of regional enterprises regarding the availability of preferential conditions and to protect the rights of foreign investors for attracting capital to their country and ensure structural and innovative changes in the national economy.

Methodology of the study. Studies were conducted on the basis of monographic, abstract and logical, historical methods. The dialectical method of cognition of social and economic phenomena was the methodological basis in processing the material.

Findings. The experience of the countries of Central and Eastern Europe, China and India were taken into account for the analysis of foreign experience of government investment development of

regions. Advantages and disadvantages in the state regulation of investment development of enterprise economy in the regions are presented in the Table. 1.

Analyzing the Table 1, you will notice that each country tried to attract investment for the development of individual enterprises and regions as a whole with the help of various means. It has been determined that the volume and the structure of foreign investments is largely determined by belonging recipient countries to the "zones of influence" of countries for investors.

Table 1

The description of public management of the investment development of regional enterprises' economy in foreign countries *

Country	The mechanisms of public management	Drawbacks in management	The results of the management
India	1. The conclusion of agreements on avoidance of double taxation of enterprises. 2. Agreements on encouragement and protection of mutual investments. 3. Allowed 100 percent foreign investment. 4. The establishment of SEZ, in which the investor has "a tax holiday".	1. Imperfect legislation. 2. High taxes. 3. The total corruption of Indian officials.	1. The emergence of multinational companies. 2. The emergence joint ventures which later became the local conglomerates. 3. Increasing the level of GRP.
China	1. The establishment of SEZ 2. The development of the state program of innovations in the social and economic sphere. 3. Carrying out market reforms for open international cooperation. Ensuring legal guarantees for foreign capital and providing economic benefits.	1. Government policy hinders import of outdated technologies in the country.	1. More than 30 regulatory and legal acts regulating the activities of SEZ were adopted. 2. The transformation of small settlements into cities with developed infrastructure and advanced export-oriented industries.
Bulgaria	1. The number of administrative procedures for business registration was reduced in three times (from 11 to 4).	1. Tourist zones are not used as the main object of investment. 2. The high level of unemployment.	1. Economic development of the country. 2. Improvement of people's welfare.
Poland	1. The amount of subsidies was reduced and they were included into the mechanisms of regional development policy. 2. 600 mandatory licenses and permissions were abolished at the national and municipal levels. 3. Granting permission to use the tax credit. 4. Admission to the EU.	1. Limited property rights to agricultural land.	1. Active membership in international economic organizations 2. The increase in the profits of foreign subsidiaries in the country. 3. The gradual reduction of interest rates on loans.
The Czech Republic	1. The number of administrative procedures for business registration was reduced (from 10 to 8). 2. Support is provided to the projects in the field of production activity in the defence industry.	1. Limited ownership of real estate by foreign companies. 2. Limited property rights to agricultural land.	1. The economic development of individual regions and enterprises and the whole country.

Continuation of Table 1

Slovakia	1. Special incentives only to foreign investors. 2. Number of administrative procedures for business registration was almost half reduced (4 registration procedures were abolished).	1. Limited property rights in broadcasting	1. The amount of time for the registration of a new company was decreased from 103 to 16 days.
Hungary	1. Providing large foreign investors with the advantage of ten-year tax holiday 2. Number of administrative procedures for business registration was reduced (from 6 to 4). 3. The electronic registration of companies was implemented. 4. Providing tax incentives for investments in projects related to the production of goods which provide expansion, renewal and development to create new jobs	1. Limited property rights to agricultural land. 2. There is a requirement to maintain at least 50% in the possession of a domestic entity in security and national airlines spheres	1. The amount of time for business registration was decreased in ten times (from 52 to 5 days). 2. The amount of time for the registration of a new company was decreased from 36 to 16 days, and costs were reduced too.

*Personal research

Scientists from the Asian Bank paid main attention to the problems of underdevelopment of border regions of the country and to the factors of their investment unattractiveness. Useful information was taken from editorials of newspapers "Hindu" and "Daily News", which criticized government protectionist policies, briefly reported on the new investment projects of Indian corporations in the region [12].

In 1991 Indian leadership began carrying out new industrial policy, an integral part of which was to attract FDI. To achieve this it was necessary to create the appropriate international contractual and legal base and to liberalize regulated sector of granting permits for investment of Western capital. As of the 2014 agreements on avoidance of double taxation were concluded with 74 countries, and another 54 countries signed an agreement with India on the promotion and protection of mutual investments providing for national treatment and status of the largest assistance for foreign investors, full repatriation of profits and preventing nationalization of investments without adequate compensation [13].

As for the internal Indian regulation, 100-percent of foreign investments are allowed in most sectors of economic activity. The whole southern coast of India is covered by special economic zones of the Chinese model, in which investors will have "tax holidays" and will be free to import capital goods [14]. Internet service providers and entertainment channels have a right to be in full foreign ownership, restrictions are only for the news channels and radio stations that also broadcast news and political shows. Thus, private capital has to solve at their own expense such traditional Indian problems as significant costs on imports of weapons, high level of illiteracy among women in the north and east of the country, the lack of telecommunication networks in many regions. The results of liberalization exceeded all expectations since not only the investments of transnational corporations appeared in India, but also new joint ventures that created local conglomerates with Western partners, thus becoming global players.

India has become more convenient and more predictable partner for entrepreneurs from developed countries thanks to the stable strategy in creating a legislative framework of promoting.

The next example for conducting effective state investment policy is the experience in China. It should be noted that the investment state policy is regulated by relevant legislation or by normative provisions. Hundreds of laws and regulations governing foreign investment, due to the policy, which was held to attract foreign capital and using it to solve problems of economic development were passed in

China. Also, a number of regulations concerning the establishment of enterprises, based on Chinese and foreign capital or enterprises that are wholly owned by foreign capital were adopted. The share of capital investment of foreign participants in mixed enterprises must be at least 25%, which should contribute to a serious and significant investment. The upper boundary is not defined. In establishing this minimum is one of the features of Chinese legislation since a maximum of foreign participation (it can not be more than 50 or 49%) is limited in the legislation of other countries [15]. Important prerequisite for a breakthrough into the investment development of China is to change the government's attitude to investors. Career prospects of many officials made dependent on their ability to attract foreign investments.

Analyzing the experience of Bulgaria, the Czech Republic, Poland and Hungary, the so-called CEE countries, shows that this region consumes the results of successful wave of reforms and changes, including lower tax rates, membership of some countries in the EU, improvement of infrastructure.

The measures are constantly implemented in the countries of the region, aimed at creating a more favourable business environment for investors. In particular, the Slovak Republic, according to the research of World Bank's "Doing Business in 2014": removing obstacles to growth" has been identified as one of two the most "successful reformers of investment climate" in the world. The reforms elsewhere in the region were also analyzed by the World Bank. The list of the best 10 reformers in the world was also included Lithuania and Poland.

The key components for the formation of favorable investment climate are the number of institutional characteristics of the economies of the region, providing a stable foundation for the development of investment processes as well as the stability of economic development of the country.

All countries follow the democratic model of the development that contributed to the accession of ten countries to the EU and economic policy is consistent and predictable, with the exception of Hungary, whose leadership admitted the number of serious mistakes. Independent central banks are prudent monetary policy that promotes stability of national currency. Independent central banks realize prudent monetary policy that promotes stability of national currency.

The membership of several countries in the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and the membership or association with the EU limit the scope for discriminatory policies and require the provision of equal rights for domestic and foreign enterprises. General regimes progressively were supplemented by laws regulating specific activity (banking, insurance, stock exchanges, intellectual property, free economic zones and industrial parks, etc.), which contributed to the further convergence of regulatory environment to the norms of developed market economies.

EU enlargement to the East significantly increased the attractiveness of CEE countries for foreign investors. The adoption of *acquis communautaire* of EU equalizes legal and regulatory environment of CEE countries to the EU, which reduces the risks for FDI in CEE and provides an important advantage over other emerging markets that is developed, where intellectual property rights are poorly secured.

EU enlargement will also provide access to the new members of the community to the EU structural funds, which accelerates the modernization of local infrastructure and facilitate the process of transportation and logistics for foreign multinational companies.

In addition CEE countries have a number of specific assets, including, in particular – significant human capital, developed infrastructure, favourable business environment and a convenient location in the centre of the huge European market, providing high capacity of the countries in the region to compete with the big markets that are developed by attracting technology-capacious FDI over the next years.

Absence of discrimination of foreign entities, national regime for foreign investors is the basic of legal norm in CEE countries. Equal treatment to foreign and national entities in all areas, including in the process of privatization of state property, except of defensive and banking branches is legally enshrined in all countries. National regime for foreign investors guarantees them free access to the domestic markets and allows them to take part in privatization. In particular, the transformation of regimes regarding FDI ensured significant progress in the context of accession to the EU from the perspective of harmonization of legal systems of the countries with the EU legal system.

CEE countries that joined the EU, by the way, pledged in the Association Agreement to provide national regime and the most favoured regime for investors regarding the establishment of enterprises and activity of legal persons from other EU countries.

In addition, during the transition period, CEE countries have agreed not to introduce any new discriminatory measures.

Obligations have also been expanded to encompass the permission to companies to hire key personnel of citizens from other countries, to carry out any payments or transfers on the current account of balance of payments and the free movement of capital relative to direct investments and portfolio agreements; envisaged the avoidance of restrictive business practices, providing any state aid that distorts competition; cooperation for maintaining and improving the investment climate, mainly by creating favourable legal system, the exchange of information on investment opportunities.

Measures for creating a favorable investment climate of enterprises at the national level were complemented by signing international agreements aimed at providing additional guarantees of liberalization and legal protection for foreign investments. CEE countries have concluded a significant number of bilateral investment agreements and agreements on avoidance of double taxation with most important partner-countries. In addition, all CEE countries have acceded to the Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York Convention) and ratified the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and the citizens of other countries (ICSID).

All CEE countries are also members of the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), thereby providing access to the multilateral mechanism for insurance against non-commercial risks in these countries. Finally, the membership of CEE countries in the WTO caused that they are members of the three main agreements WTO that are related with investments: General Agreements on Trade in Services (GATS), the Agreements on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) and the Agreements on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

Lack of restrictions on transfer and currency conversion for current operations or for FDI does not necessarily extend to the portfolio investments. Foreign companies can freely convert or transfer currency for making payments abroad and can also transfer their income after paying taxes. Capital can be freely repatriated after liquidation. Certainly, there are no restrictions for credits from local financial or foreign institutions.

There are no restrictions on the distribution and export of capital by enterprises to the parent foreign companies in the indicated countries. Taxation of dividends, royalties and percentage revenues are governed by corresponding bilateral agreements on avoidance of double taxation.

Significant changes have been in a number of Eastern European countries from 2009 to 2014. Thus, since the accession to the EU the number of procedures for business registration in Bulgaria has decreased by almost threefold (from 11 to 4), in Slovenia and Slovakia – almost double (4 registration procedure were canceled), in Hungary – from 6 to 4, in the Czech Republic – from 10 to 8. It allowed reducing the time of registration in Hungary in 10 times (procedures do not take 52 and 5 days now).

The amount of time required to register a new company was reduced from 103 to 16 days in Slovakia, in Romania and Slovenia – in three times (from 10 and 19 days respectively). The electronic registration procedure for registration of companies that allowed reducing time for the processing of the new enterprise from 38 to 16 days and reducing expenses was introduced in Hungary.

More than 600 compulsory licenses and permits required at the national and municipal levels were cancelled in Poland.

However, there are also a range of restrictions in some countries of the region regarding ownership and management of investments by foreign investors. The main restrictions for foreign ownership are regarding of land and buildings [16].

As for the other restrictions concerning ownership and management that are used in certain areas of production or the activity of strategic importance [17], for example, there is a requirement regarding

conservation at least 50% of ownership in the possession of a domestic entity in security and national airlines in Hungary. The foreigners are not permitted to own a controlling stake in the sphere of service on safety, in air transport, television and radio broadcasting in Latvia. In Slovenia ownership restrictions are applied in the sphere of military supplies, insurance and reinsurance, investment funds management, auditing, publishing and broadcasting. In Slovakia, the property is limited in the field of broadcasting. In Poland investors from countries that are not included to the OECD, are not allowed to control airports and seaports, enterprises of the military-industrial complex.

Conclusions and prospects. Thus, as for the international experience of managing investment activity, it can be noted that in other countries government provides investors with preferential conditions for its implementation, ensures protection of the rights of foreign investors and creates all the conditions for attracting capital to their country. There is a transfer of rights and responsibilities in the management from the center to the regions. That is why Ukraine should take into account the experience of others, including their mistakes for effective management of the investment development of the economy in the region.

So, CEE countries progress towards creating a favorable investment climate consists in shaping the overall regulatory and institutional environment that is aimed at developing market economy, ensuring effective competition between economic entities and creating particular investment incentives of fiscal, regional, innovative character.

The latter confirms the high level of competition in the global investment market that requires countries to build a balanced and effective system of incentives. However, the latter performs the task not to attract foreign investment but above all to provide structural and innovative changes in the national economy.

References

1. Granberg, A.G. (Ed.). (2000). *Rehionalnyy rozvytok: dosvid Rosiyi ta Yevropeyskoho Soyuzu* [Regional development: the experience of Russia and the European Union], Moscow, Vydavnytstvo Ekonomika, 435.
2. Ilyina, O.V. (2010). Rehional'ne formuvannya rozvytku investytsiynoyi stratehiyi pidpnyemnyts'kykh struktur [Regional formation of investment strategy of businesses], *Economic Bulletin of Donbas*, 2(20), 65-69.
3. Solokha M.T. (Ed.). (2013). *Derzhavne upravlinnya u sferi investytsiy ta innovatsiy* [State management in the field of investment and innovation], Kyiv, NADU, 52.
4. Volkodav, V.V. (2007). *Zaluchennya inozemnykh investytsiy v Ukrainu za dosvidom krayin z perekhidnoyu ekonomikoyu* [Attracting foreign investment to Ukraine the experience of countries in transition] (Unpublished doctoral dissertation), Kyiv.
5. Kisil, M.I., Zakharchuk O.V. Kropyvko M.M. (2011). *Metody ta praktyka otsinky investytsiynykh proektiv byudzhethnykh ustanov* [Methods and practice of investment projects budget institutions], Kyiv, Alefa, 217.
6. Latynin, M.A., Dumenko, O.V. *Derzhavne upravlinnya stratehichnym rozvytkom investytsiynoho potentsialu rehioniv Ukrainy* [Public administration strategic development of the investment potential of Ukraine's regions]. Retrieved from <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=172>.
7. Lupenko, Yu.O. (Ed.). (2012). *Stratehichni napryamy investytsiynoho zabezpechennya rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of investment support agricultural development in Ukraine until 2020], Kyiv, NSC IAE, 66.
8. Martynenko, V. (2000). Do pytannya pro vyznachennya investytsiynoho potentsialu ekonomiky Ukrainy [On the definition of investment potential of Ukraine's economy], *Collection of scientific papers of Academy of Public Administration*, 2, 516.

9. Maystro, S.V. (2012). *Derzhavne rehulyuvannya investytsiyno-innovatsiynoho rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrayiny* [State regulation of investment and innovative development of the agricultural sector Ukraine], Kharkiv, Magistr, 352.
10. Onyshko, S.V. (2003). Finansovyy potentsial innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny [The financial potential of innovation development of economy of Ukraine], *Finance of Ukraine*, 6, 67-74.
11. Shevchenko, O. *Pryame derzhavne investuvannya yak chynnyk zrostannya rehional'noyi ekonomiky* [Direct public investment as a factor in the growth of the regional economy]. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/Monitor/september08/3.htm>.
12. Ilyin, V.Yu. (2014). *Hlobalizatsiya ta yiyi vplyv na konkurentozdatnist' pidpryyemstv ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrayiny* [Globalization and its impact on the competitiveness of enterprises of the agrarian sector of Ukraine], Lugansk, Noulidzh, 436.
13. Regional integration and trade costs in South Asia, *Asia Development Bank Working*. Retrieved from <http://www.adbi.org/files/2008.12.19wp127.regional.integration.trade.costs.south.asia/pdf>.
14. India government for 100pc investment in higher education, *One world South Asia*. Retrieved from <http://southasia.oneworld.net/Article/indian-govt-for-100-pc-fdi-in-higher-education>.
15. Zakharin, S.V. (2004). Investytsiynе zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku [Investment economic development], *Finance of Ukraine*, 10, 72-81.
16. Ilyin, V.Yu., Ilyina, O.V. (2015). Innovatsiyno-investytsiynyy rozvytok ahrarnykh pidpryyemstv Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi [Innovation and investment development of agricultural enterprises in Ukraine under globalization], *Journal of Economic Reform*, 2(18), 79-84.
17. *Dynamika investytsiynoho klimatu krayin shhidnoyi Yevropy – dosvid dlya Ukrayiny* [The dynamics of the investment climate of Eastern Europe - experience for Ukraine]. Retrieved from <http://old.niss.gov.ua/Monitor/June2009/01.htm>.



УДК 368:330.32
JEL Classification G22

Остапенко Вікторія

к.е.н., викладач кафедри управління фінансовими послугами
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна

E-mail: viktoria.ostapenko@m.hneu.edu.ua

Кіпа Микита

студент 2 курсу магістратури
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна

E-mail: nikitakipa@rambler.ru

**ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ
СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Анотація

Вступ. Фінансування економічного зростання в Україні набуває все більшого значення. У сучасних умовах глобалізації та інтеграції економічних процесів діяльність страховиків як інвесторів вважається досить привабливою, особливо коли вони постають у ролі постачальників інвестиційних ресурсів. Також

актуальність напрямів оптимізації інвестиційного портфеля страхових компаній пояснюється досить бурхливим розвитком страхового бізнесу, збільшенням кількості страховиків, а також впровадженням європейських стандартів у сфері страхування.

Методи. Індексний метод У. Шарпа, метод побудови ефективного портфеля Г. Марковіца.

Результати. Сформовано оптимальний інвестиційний портфель цінних паперів з урахуванням індексу української фондової біржі та з підвищеним рівнем доходності, обмеженням ступеня ризику.

Перспективи. Незважаючи на суттєвий обсяг публікацій з дослідження проблем розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній слід констатувати відсутність робіт, присвячених оцінці якості управління інвестиційною діяльністю страхових компаній в Україні з урахуванням особливостей їх основного виду діяльності та рейтингу на вітчизняному страховому ринку.

Ключові слова: страхова компанія, інвестиційна діяльність, портфель акцій, індекс української біржі, ризик, доходність.

Вступ. Ефективне управління активами повинне забезпечити страховикам фінансову надійність, можливість виконувати страхові зобов'язання у випадку недостатності страхових резервів, отримувати інвестиційний прибуток та мобілізувати ресурси для нарощування власного капіталу. У зв'язку з цим постає нагальна потреба у розширенні практичних рекомендацій щодо формування оптимальної структури активів страхової компанії, зокрема інвестиційного портфелю, з огляду на дотримання принципів ефективного управління ними, підвищення наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику у період розвитку ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування інвестиційного портфеля цінних паперів було відображено в працях таких західних економістів, як М. Грубера [8], Е. Елтона [8], Г. Марковіца [1], У. Шарпа [7] та інших. Проблеми інвестиційної діяльності та формування інвестиційного портфеля страховими компаніями висвітлені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних учених: І. Бершадська [1], Н. Нікуліна [3], В. Олійник [4], Н. Ткаченко [6] та інших.

Мета. Необхідно відзначити, що питання оптимізації інвестиційної діяльності страхових компаній є не достатньо дослідженими в науковій літературі, а ті дослідження, де розглядалися ці проблеми, були недостатньо повними і не враховували особливості формування інвестиційного портфеля страховими компаніями в Україні. Тому, метою дослідження є визначення особливостей формування інвестиційного портфеля страхових компаній та його оптимізації для успішного розвитку на вітчизняному ринку.

Методологія дослідження. Для досягнення мети дослідження застосовано індексний метод У. Шарпа та метод побудови ефективного портфеля Г. Марковіца.

Результати. Проблема, з якою стикається будь-який портфельний інвестор, це проблема вибору методу управління портфелем. Існує кілька методів управління портфелем, як правило, вони діляться на два види: активне і пасивне управління портфелем. Мета портфельного керуючого скласти найбільш захищений портфель від ринкових ризиків. Як правило, менеджер намагається скласти інвестиційний портфель, прибутковість якого якомога ближче відповідала б прибутковості ринкового індексу. Ринковий індекс включає в себе зважений набір різних акцій. Індекс української біржі (UX) [5] включає в себе визначення вартості 10 акцій різноманітних за сферою діяльності підприємств.

Будь-який інвестор, і страхова компанія у тому числі, завжди обмежений інвестиційних ресурсах. А тому, при дотриманні пасивної схеми управління портфелем часто виникає необхідність скласти інвестиційний портфель з меншої кількості акцій, що включаються до індексу, але при цьому він повинен відповідати рівню ринкової прибутковості. Для цього як правило, використовують індексний метод У. Шарпа [7]. Саме на основі даного методу можливо визначити, яку масову частку кожного фінансового інструменту необхідно мати в загальному обсязі складеного інвестиційного портфеля, що відповідає ринковому індексу.

Зазвичай формування такого інвестиційного портфеля починається з вибору фінансових інструментів. Сформуємо інвестиційний портфель з чотирьох акцій, що входять до індексної корзини української фондової біржі [5]. Для розрахунку було обрано акції таких підприємств, як МК Азовсталь (AZST), Райффайзен Банк Аваль (BAVL), Мотор Січ (MSICH) та Донбасенерго (DOEN). Розрахунок проводився на основі даних ціни закриття активів вищенаведених підприємств та індексу UX (узагальнено на основі даних з офіційного сайту української біржі (ссылка)) за 31 біржовий день: з 24 грудня по 8 січня 2015-2016 рр. Першим кроком для розрахунку є відбір та узагальнення первісних даних, що представлено в табл. 1.

Після розрахунку отримуємо значення масових часток кожної акції в інвестиційному портфелі та вартість портфеля на кожному періоді.

Таблиця 1

Динаміка індексів української фондової біржі*

Період		Індекс української біржі				
		AZST	DOEN	MSICH	BAVL	UX
Дата	24.12.2015	0,685	40,4434	1768	0,1524	1035,49
	25.12.2015	0,679	39,477	1721	0,1497	1013,47
	28.12.2015	0,678	39,28	1687,5	0,1539	1011,57
	28.12.2015	0,6702	38,77	1672	0,1546	1005,35
	30.12.2015	0,672	38,585	1622	0,16	992,41
	31.12.2015	0,69	39,536	1616,376	0,1616	1019,72
	04.01.2016	0,728	41,38	1705,667	0,1765	1077,77
	05.01.2016	0,748	41,5	1703	0,1728	1076,21
	06.01.2016	0,74	40,85	1685,3	0,1675	1064,36
	08.01.2016	0,736	41,833	1707	0,1703	1081,84
	11.01.2016	0,7106	40,766	1698	0,1677	1056,4
	12.01.2016	0,72	42,6868	1752	0,1709	1086,3
	13.01.2016	0,724	43,09	1844,667	0,1703	1098,41
	14.01.2016	0,76	44,2834	1898	0,173	1131,52
	15.01.2016	0,784	46,02	1956,286	0,172	1163,55

*Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Масові частки акцій у відсотках наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Частки акцій в інвестиційному портфелі страхової компанії
з урахування індексу української біржі за критерієм оптимальності***

Акція	AZST	DOEN	MSICH	BAVL
Частка, %	0	38,2	60,5	0,13

*Джерело: розраховано авторами

Як можемо побачити з табл. 2, акції МК Азовсталь не будуть включені до отриманого інвестиційного портфеля, так як масова частка даного активу дорівнює нулю. Якщо ПАТ "Страхова група "ТАС" має намір інвестувати на даному етапі в цінні папери суму в розмірі 100 тис. грн., то маючи розраховані показники часток, можемо знайти, яку кількість кожних акцій необхідно придбати

для формування інвестиційного портфеля з середньоринковою дохідністю. В якості ціни акції використовуємо ціну за останній часовий період, тобто за 08.01.2016 р. Розрахована кількість кожної акції в інвестиційному портфелі наведена в табл. 3.

Таблиця 3

**Кількість акцій у сформованому інвестиційному портфелі страхової компанії
ПАТ «Страхова група «ТАС»***

Акція	Частка, %	Частка, грн	Ціна акції	Кількість акцій
AZST	0	0	0,693	0
DOEN	38,22%	38205,3	41,33	926
MSICH	60,52%	60507,78	1731	35
BAVL	1,28%	1287,04	0,1848	6967

*Джерело: розраховано авторами

Як бачимо з табл. 3, для формування заданого інвестиційного портфеля страхової компанії необхідно буде придбати 926 акцій підприємства «Донбасенерго», 35 акцій «Мотор Січ» та 6967 акцій банку «Райффайзен Банк Аваль».

Таким чином, використовуючи індексний метод У. Шарпа, ПАТ "Страхова група "ТАС" може сформувати інвестиційний портфель з декількох акцій, що входять до індексної корзини української фондової біржі, який буде повністю відповідати ринковій дохідності. Формування даного портфелю буде найбільш раціональним, саме в умовах загального зростання української економіки. Адже в такому випадку, як правило, біржовий індекс демонструє постійне зростання і як наслідок – стабільну дохідність. Тобто, подібний інвестиційний портфель здатен принести додатковий прибуток страховику і при цьому збільшити рівень диверсифікації страхових резервів.

Формування інвестиційного портфеля з акцій українських компаній не завжди відбувається за сприятливих обставин. Економіка розвивається циклічно, а тому формування інвестиційного портфеля, що відповідає ринковій дохідності не завжди може принести очікуваний результат.

При тенденції до зниження загального біржового індексу, пасивне формування інвестиційного портфеля з ринковою дохідністю не є раціональним. Тому треба спиратися на інші, більш активні методи, що зможуть забезпечити в нестійких умовах не тільки диверсифікованість інвестиційного портфеля, а ще й дохідність. Одним з основних методів побудови ефективного портфеля в даному випадку є метод Гаррі Марковіца [1].

Поняття ефективного інвестиційного портфеля, згідно з цією теорією визначається таким портфелем цінних паперів, що при заданій нормі дохідності демонструє найменший показник ризикованості. У стандартній моделі Гаррі Марковіца допустимими є тільки інвестиційні портфелі без коротких позицій (без продажу), тобто портфель складається тільки з куплених акцій. Проте, все ж, більш ефективним рішенням для страхової компанії "Страхова група "ТАС" є формування інвестиційного портфеля, що включає, як довгі, так і короткі позиції. З цією метою, цілком доречним буде використання методу Хуанга – Літценбергера [8], так як, він не має обмежень, щодо коротких позицій і не є складним у використанні.

Розрахунок ефективного портфеля буде проведено на основі даних за кожен біржовий день 2015 року по всім акціям, що включаються в індексну корзину української фондової біржі [5]. Таким чином, за вирахуванням неробочих днів, 2015 рік нараховує 247 періодів. Також на цьому етапі визначаються показники ризику. Згідно даної теорії, ступінь ризику фінансового інструменту визначається стандартним відхиленням показників денної прибутковості.

Таким чином, на першому етапі формування ефективного інвестиційного портфеля, було розраховано показники рівня ризику та очікуваної прибутковості по кожній акції. Вони представлені в табл. 4.

Як можемо бачити з табл. 4, на даному етапі, без урахування ризику, тільки чотири акції індексної корзини мають позитивний показник очікуваної прибутковості.

Таблиця 4

Очікувана прибутковість та ризик фінансових інструментів у інвестиційному портфелі страхової компанії*

Акція	Очікувана прибутковість	Ризик
AZST	-0,04%	1,44%
BAVL	0,14%	1,97%
DOEN	0,13%	2,03%
MSICH	-0,09%	1,47%
UNAF	0,04%	4,37%
ALMK	-0,14%	1,47%
AVDK	-0,04%	1,53%
CEEN	-0,22%	1,96%
ENMZ	-0,08%	1,25%
USCB	0,19%	2,65%

*Джерело: розраховано авторами

Розраховані показники масових часток кожного фінансового інструменту наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Частки акцій в інвестиційному портфелі за заданого рівня доходності з урахуванням ступеню ризику

Акція	Частка акції у інвестиційному портфелі страхової компанії
AZST	24,88%
BAVL	26,42%
DOEN	15,64%
MSICH	30,26%
UNAF	-1,71%
ALMK	-24,41%
AVDK	10,53%
CEEN	-27,42%
ENMZ	32,58%
USCB	13,22%

Якщо страхова компанія ПАТ "Страхова група "ТАС" інвестує зі своїх вільних страхових резервів 1 млн грн., то, щоб сформувати ефективний інвестиційний портфель, страховику необхідно розподілити обсяг наявних коштів за розрахованими частками. Використовуючи дані про останню ціну кожної акції, є можливість розрахувати необхідну кількість кожних акцій. Розрахунок інвестиційного портфеля за заданим рівнем доходності з урахуванням ступеня ризику, вартістю 1 млн грн наведено в табл. 7.

Як бачимо з табл. 7, ефективний інвестиційний портфель страхової компанії буде складатися з 7 довгих та 3 коротких позицій.

Висновки і перспективи. Таким чином, з допомогою теорії ефективного інвестиційного портфеля Гаррі Марковіца було сформовано оптимальний інвестиційний портфель. При цьому використовувався метод Хуанга Літценбергера, який дозволяє побудувати модель формування інвестиційного портфеля, що включає, як довгі, так і короткі позиції.

Таблиця 7

Розрахунок кількості акцій та їх позиції

Акція	Частка в портфелі, %	Частка в портфелі, грн	Остання ціна	Кількість акцій	Позиція
AZST	24,88%	24894,43	0,68	37157	Long
BAVL	26,42%	26407,78	0,1136	232669	Long
DOEN	15,64%	15625,11	27,55	568	Long
MSICH	30,26%	30252,64	1817,7274	18	Long
UNAF	-1,71%	-1699,47	108,6	-17	Short
ALMK	-24,41%	-24400,97	0,0392	-624067	Short
AVDK	10,53%	10523,55	2,97	3556	Long
CEEN	-27,42%	-27407,11	4,769	-5749	Short
ENMZ	32,58%	32593,69	32,2	1016	Long
USCB	13,22%	13210,36	0,1876	70456	Long

Страхова компанія ПАТ "Страхова група "ТАС", використовуючи даний метод може сформувати інвестиційний портфель цінних паперів з підвищеним рівнем доходності з урахуванням ступеня ризику. Запропонована методика в перспективі дозволить страховику збільшити обсяг прибутку від загальної діяльності та забезпечить більший рівень диверсифікації страхових резервів.

Список використаних джерел

1. Бершадська, І. М. Модель Марковіца як основа побудови алгоритму формування ефективного інвестиційного портфеля [Текст] / І. М. Бершадська // Академічний огляд. – 2010. – № 2 (33). – С. 75–79.
2. Нестерова, Д. С. Шляхи оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії [Текст] / Д. С. Нестерова // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 138–141.
3. Нікуліна, Н. Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях [Текст] / Н. Н. Нікуліна, С. В. Березіна. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.
4. Олійник, В. М. Тестування гіпотези "ризик-дохідність" при побудові оптимального інвестиційного портфеля страхової компанії [Текст] / В. М. Олійник, В. В. Роєнко // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 218–225.
5. Офіційний сайт української фондової біржі [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ukrse.com.ua/>
6. Ткаченко, Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Гроші, фінанси і кредит" / Н. В. Ткаченко ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К. – 2004. – 20 с.
7. Шарп, У. Інвестиції [Текст] / У. Шарп : пер. с англ. Г. Александера – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
8. Elton E. J. Modern Portfolio Theory and Investment Analysis / E. J. Elton, Gruber M. J. — Chichester : John Wiley & Sons, 1995. – P. 276.

Ostapenko Victoria
PhD (Ekon.), Instructor
Department of Management of Financial Services
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine
E-mail: viktoria.ostapenko@m.hneu.edu.ua
Kipa Nikita
Graduate student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine
E-mail: nikitakipa@rambler.ru

OPTIMAL INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION OF AN INSURANCE COMPANY

Abstract

Introduction. Financing of economic growth in Ukraine becomes more important. The activities of insurers as investors is considered very attractive, especially when they appear as providers of investment resources in the current context of the economic processes globalization and integration. Relevance directions of the insurance companies investment portfolio optimization explained quite rapid development of insurance business, increasing the number of insurers, as well as the introduction of European standards in the field of insurance.

Methods. W. Sharpe's index method, H. Markowitz's method of effective portfolio.

Results. Optimal investment portfolio formed based index Ukrainian Stock Exchange and with high levels of return limitation degree of risk.

Discussion. We should note the lack of works devoted to assessing the quality of investment activity of insurance companies in Ukraine, taking into account the characteristics of their main activity and the ranking in the domestic insurance market despite the substantial volume of publications research development investment of insurance companies.

Keywords: insurance company, investment portfolio shares Ukrainian Stock Exchange index, risk, rate of return.

References

1. Bershads'ka, I. M. (2010). Model' Markovica jak osnova pobudovi algoritmu formuvannja efektyvnogo investitsijnogo portfelfja [Markowitz model as the basis for constructing algorithm of effective investment portfolio]. *Akademichnij oghlad*, 2 (33), 75–79.
2. Nesterova, D. S. (2015). Shljahi optimizacii investitsijnogo portfelfja strahovoi kompanii [Ways to optimize the investment portfolio of the insurance company]. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 138–141.
3. Nikulina, N.N., Berezina S.V. (2013). *Investitsijna politika v strahovih organizacijah* [The investment policy of insurance organizations]. Moscow: JUNITI-DANA, 511.
4. Olijnik, V. M., & Roenko, V. V. (2015). Testuvannja gipotezi "rizik-dohidnist" pri pobudovi optimal'nogo investitsijnogo portfelfja strahovoi kompanii [Testing the hypothesis of "risk-profitability" in constructing optimal investment portfolio of the insurance company]. *Ekonomichnij forum*, 1, 218–225.
5. The official website for Ukrainian Stock Exchange. Available at: <http://ukrse.com.ua/>
6. Tkachenko, N.V. (2004). *Investitsijna dijal'nist' strahovih kompanij* [Investments of insurance companies]. NAS of Ukraine. Institute of Economics. prognostication. Kiev, 20 s.
7. Sharp U. (1998). *Investicii* [Investments]. Moscow: INFRA-M, 1028.
8. Elton, E. J., & Gruber M. J. (1995). *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. Chichester : John Wiley & Sons.



УДК 330.332
JEL Classification Q52, Q55, Q57

Павлов Константин
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления
Камский институт гуманитарных и инженерных технологий
г. Ижевск, Российская Федерация
E-mail: kvp_ruk@mail.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА

Аннотация

Введение. В связи с необходимостью модернизации и инновационного развития российской экономики, а также скорейшего решения серьезных природоохранных проблем весьма актуально формирование и развитие научно-учебной дисциплины «Инновационная экология», которая также еще может являться теоретической основой осуществления модернизации экологической, природоохранной системы, особенно интенсивного типа.

Методы. В работе использованы количественные методы оценки влияния в отношении применения интенсивных методов использования производственных ресурсов, в том числе, природных ресурсов на эффективность экономических процессов.

Результаты. Результаты работы свидетельствуют о том, что в связи с возросшей ролью инноваций в жизнедеятельности современного общества, подобно тому, как эффективно используются результаты и выводы научно-учебной дисциплины «Инновационная экономика», содержащей описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях, также целесообразно разработать основы научно-учебной дисциплины «Инновационная экология», которая самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Одной из важнейших проблем, рассматриваемых в рамках инновационной экологии, должна стать проблема исследования экологических подсистем, которые обязательно должны содержаться в национальных и региональных инновационных системах. Кроме этого, большое значение имеет исследование финансово-экономических методов и механизмов, которые широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических инновационных процессов. Разработка основных направлений исследований в рамках новой научно-учебной дисциплины «Инновационная экология» позволит сформировать оптимальные параметры использования технологических процессов и организационных условий, соответствующих экологическим требованиям и в то же время экономически эффективных.

Перспективы. Становление и развитие новой научно-учебной дисциплины «Инновационная экология» имеет большое теоретическое и практическое значение, а применение ее результатов в хозяйственной практике позволит существенно повысить эколого-экономическую эффективность системы общественного воспроизводства.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная экология, новое направление экологической науки, теоретические и практические аспекты, научно-учебная дисциплина, модернизация экологической системы.

Введение. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45-65% [6]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономическое развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неозекономики, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Анализ последних исследований и публикаций. Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин и др. В научный оборот понятие «инновация» как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [8]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [7]. Таким образом, инновация – это продукт научно-технического прогресса. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения, социальная среда, а также организация и ее подразделения. Учитывая возросшую роль инноваций в жизни современного общества, в последнее время стала интенсивно развиваться теория инновационной экономики.

Цель. Определить основные направления и сформулировать важнейшие задачи становления новой научно-учебной дисциплины «Инновационная экология».

Методология исследования. В работе использованы количественные методы оценки влияния в отношении применения интенсивных методов использования производственных ресурсов, в том числе, природных ресурсов на эффективность экономических процессов.

Результаты. В рамках научно-учебной дисциплины «Инновационная экономика» содержится описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях. К наиболее важным аспектам исследования инвестиционной деятельности следует отнести разработку методологических и методических основ анализа инновационной деятельности и определение специфических характеристик инновационного процесса, эффективное применение механизмов государственной социально-экономической политики, в том числе в отношении процессов формирования национальной и региональных инновационных систем, а также разработку методов продвижения различных инноваций на всевозможных рынках.

Большие возможности и перспективы, на наш взгляд, также имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины «Инновационная экология». В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, определения эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

«Инновационная экология» как научно-учебная дисциплина самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Более того, в национальной и региональных инновационных системах обязательно должны быть экологические подсистемы. Кроме этого, финансово-

экономические методы и механизмы широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических процессов. Инновационная экология тесно связана также и с такой научно-учебной дисциплиной, как экономика и экология природопользования. Однако инновационная экология существенно отличается от этой научно-учебной дисциплины, так как в ней акцентируется внимание на возможности и перспективы использования НТП и современной системы управления, особенно эффективных инноваций технического, технологического и организационно-управленческого характера в природоохранной, экологической сфере. В практическом аспекте развитие инновационной экологии позволит разработать систему эффективных мер и мероприятий, нацеленных на модернизацию и инновационное развитие экологических систем, особенно природоохранных систем интенсивного типа. Это обусловлено тем обстоятельством, что инновационная экология может стать теоретической основой осуществления экологической модернизации, что крайне актуально в настоящее время для оптимального развития российского общества. Все это определяет самостоятельность инновационной экологии и целесообразность ее выделения в качестве отдельной научно-учебной дисциплины.

В современных условиях инновационный процесс имеет особое значение, т.к. традиционные формы использования хозяйственных ресурсов весьма ограничены, в связи с чем обеспечение роста экономики уже в обозримом будущем в прежнем режиме является весьма проблематичным. Расширенное воспроизводство на основе использования инновационных факторов требует решения сложнейших социально-экономических проблем, таких, как:

- использование интенсивных методов хозяйствования в системе национальной экономики;
- серийное и массовое использование достижений НТП, в том числе в сфере nanoиндустрии;
- повышение социально-экономической эффективности системы общественного воспроизводства на основе обеспечения ускорения использования инновационных процессов;
- реализация рыночных методов и принципов хозяйствования на основе действия законов спроса и предложения во всех сферах народнохозяйственного комплекса;
- обострение экологических проблем и усложнение осуществления природоохранной деятельности.

Важнейшей задачей инновационной экологии в обозримом будущем должна стать разработка технологий, позволяющих сделать антропогенный круговорот веществ как можно более замкнутым, тем самым приблизив его в идеале к природному круговороту веществ. Достижение полной безотходности нереально, так как все это противоречит второму началу термодинамики и поэтому речь идет в основном о создании и использовании малоотходных технологий, под которыми понимается такой способ производства, который обеспечивает максимально эффективное использование сырья и энергии, с минимумом отходов и потерь энергии [16]. При этом одним из важнейших условий малоотходной технологии является рециркуляция, сущность которой заключается в повторном использовании материальных ресурсов, что позволит экономить сырье и энергию и, тем самым, уменьшить образование отходов.

Малоотходная технология основывается на использовании комплекса мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшения их воздействия на окружающую среду. К этим мероприятиям относятся следующие:

- создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов;
- разработка бессточных технологических систем и водооборотных циклов на основе очистки сточных вод;
- создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования;
- разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Разработка малоотходных технологий должна осуществляться с учетом региональных особенностей. Учитывая, что около 70% территории России относится к зоне Севера, исключительно актуальна проблема разработки малоотходных технологий в разных сферах горной промышленности (например, в процессе добычи апатито-нефелинового концентрата), в которых бы учитывались социально-экономические и экологические особенности северных регионов страны [17]. Еще одним важнейшим аспектом развития инновационной экологии является разработка и использование интенсивных методов ведения хозяйственной деятельности.

Развитие российской экономики (также как и экономики стран СНГ в целом) до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Процесс интенсификации является материальной основой роста эффективности общественного производства. Низкий уровень и незначительные темпы интенсификации производства являются одними из важнейших причин глубокого кризиса, в котором сравнительно недавно оказалась российская экономика. Если вспомнить начало перестройки советского общества, то необходимость реформ тогда обуславливалась потребностью резкого увеличения эффективности общественного производства на основе внедрения наиболее прогрессивных форм научно-технического прогресса (НТП), являющегося, как известно, важнейшим фактором интенсификации, тогда как в действительности темпы НТП были весьма низкими и не соответствовали потребностям практики. Однако, при переходе к рыночным отношениям темпы процесса интенсификации значительно снизились. Иначе говоря, результат получился прямо противоположный: в последнее время, в условиях переходного периода не только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства, но и без того невысокий уровень интенсификации существенно снизился. Это обстоятельство со всей очевидностью свидетельствует об увеличении отставания технического уровня предприятий российской экономики от технооснащенности аналогичных предприятий в развитых капиталистических странах, т.е. об увеличении отставания технологического уровня российских предприятий от мирового уровня.

Как известно, в последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не

окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания

процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его $\mathcal{E}$) от использования какого-либо ресурса (обозначим P) представить в виде

$$\mathcal{E} = f(P), \quad (1)$$

то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса P_1 и P_2 , причём

$$P_2 = n \times P_1, \quad (2)$$

где n – коэффициент пропорциональности.

В случае экстенсивного использования ресурса $\mathcal{E}_2 = n \times \mathcal{E}_1$, а в случае интенсивного использования $\mathcal{E}_2 > (n \times \mathcal{E}_1)$. Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталоемкость и фондоотдача (фондоёмкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой K).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экст}} + K_{\text{инт}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{экст}}$ – характеризует влияние экстенсивных, а $K_{\text{инт}}$ – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные,

так и интенсивные инвестиции, поэтому, как правило, и $\frac{K_{\text{экст}}}{K}$, и $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$ больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или

интенсивному способам общественного воспроизводства), $\frac{K_{\text{экст}}}{K}$ либо $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$ соответственно равны 1, тогда как второе соотношение равно 0.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а, соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, т.к. от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными

направленнями інтенсифікації суспільного виробництва. Інакше говорячи, це означає, що в загальному об'ємі інвестицій слід виділяти ті, реалізація яких приведе до більш інтенсивного використання певного виду ресурсів – енергетичних, матеріальних, водних, трудових і т.д., причём в частині показателів мультиплікатора також необхідно виділяти два складових, т.е.

$$K_{pi} = K_{ріекст} + K_{ріинт}, \quad (4)$$

де K_{pi} – частиний мультиплікатор для i -го виду ресурсів;

$K_{ріекст}$ – показувач, що характеризує вплив на національний дохід інвестицій, що реалізують екстенсивний варіант використання i -го виду ресурсів;

$K_{ріинт}$ – показувач, що характеризує вплив на національний дохід інвестицій, що реалізують інтенсивний варіант використання i -го виду ресурсів.

Як і в разі загального мультиплікатора, для частиних показувачів мультиплікатора

величини $\frac{K_{ріекст}}{K_{pi}}$ і $\frac{K_{ріинт}}{K_{pi}}$ можуть приймати будь-які значення в інтервалі від нуля до одиниці, причём крайні значення цього інтервалу (т.е. 0 або 1) вони приймають, також як і для загального мультиплікатора, лише в разі виключно екстенсивного (т.е. коли використовуються лише екстенсивні інвестиції), або виключно інтенсивного (т.е. коли використовуються лише інтенсивні інвестиції) способу виробництва. Для змішаного ж способу виробництва (т.е. коли використовуються як екстенсивні, так і інтенсивні інвестиції – випадок, найбільш часто зустрічаючись в господарській практиці) розглянуті вище співвідношення обов'язково будуть приймати значення, більші нуля, але менші одиниці.

Говорячи про змішаний спосіб виробництва, слід уточнювати, йде про переважно екстенсивний (т.е. коли переважають екстенсивні інвестиції) або переважно інтенсивний (т.е. коли переважають інтенсивні інвестиції) спосіб виробництва. Важливо враховувати також те, що говорячи про екстенсивний, інтенсивний і змішаний типи виробництва, завжди слід уточнювати, йде про виробництво з урахування використання всіх ресурсів в цілому (і лише лише в цьому випадку, на наш погляд, має сенс використовувати термін «суспільне виробництво»), або ж йде про виробництво, засноване на використанні лише певного виду ресурсів (або ж сукупності деяких, але не всіх видів ресурсів). Наприклад, розглядають же в спеціальній літературі лише виробництво населення або виробництво основного капіталу – все це підтверджує справедливості запропонованого нами підходу.

Таким чином, враховуючи, що інвестиційні ресурси – особливий вид ресурсів, які використовуються в процесі виробництва будь-якого іншого виду ресурсів – трудових, капітальних, матеріальних, водних, енергетичних, природних і т.д., для визначення екстенсивних і інтенсивних інвестицій поряд з показувачами фондоотдачі і капіталоотдачі цілком доцільно використовувати також показувач мультиплікатора і його дві складові. Що стосується інновацій, то і тут, на наш погляд, цілком доцільно враховувати ті соціально-економічні наслідки, до яких призводить їх впровадження в реальну господарську практику і тому, подібно інвестиціям, виділяти інновації інтенсивного або екстенсивного типів в залежності від того, сприяють чи результати їх впровадження відповідно інтенсифікації або, навпаки, процесу екстенсифікації. Крім цього, цілком доцільно виділити декілька груп інновацій, що відповідають різним напрямкам інтенсифікації суспільного виробництва.

Виділяти різні види і типи інновацій особливо важливо в зв'язі з тим обставиною, що інновації вважаються формою реалізації НТП, тоді як сам НТП вважається найважливішим фактором інтенсифікації суспільного виробництва. Тому отримується, що інновації в певній мірі завжди відповідають процесу інтенсифікації виробництва, що, однак, не

соответствует действительности – на самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усиливать российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малодоходные, но стабильные объекты; доходный портфель, в соответствии с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы и рискованный портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискованного портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт. Таким образом, можно видеть, что лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии макро-, мезо- и микроуровне позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народнохозяйственного комплекса страны.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основой существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии — роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколько-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего

(как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну – Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невоспроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе и для России. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Цель интенсификации производства – повышение эффективности народного хозяйства [14]. Поэтому весьма важно рассмотреть соотношение категорий «эффективность» и «интенсификация», на которое существует несколько принципиально различающихся точек зрения производства [2,5,15,18]. Таким образом, взаимосвязь интенсификации с эффективностью производства зависит от того, что понимается под последней и каким образом эффективность рассчитывается. Если в приведенном примере при расчете эффекта учитывать все время эксплуатации, то, скорее всего, окажется, что эффективнее процесс интенсификации.

В связи с этим необходимо рассматривать эффективность и интенсификацию как взаимосвязанные, но, безусловно, различные категории. Уже отмечалось, что исследователи, отождествляющие понятия «эффективность» и «интенсификация», как правило, исходят из положения о возможности расширять производство путем увеличения объема используемых ресурсов («поле производства») и путем повышения эффективности их использования. Однако, поскольку необходимо различать эффективность использования отдельных ресурсов и эффективность производства, то отождествление категорий «эффективность» и «интенсификация» неправомерно. Таким образом, если и можно отождествлять в определенном смысле интенсификацию и более эффективное использование ресурсов, то это ни в коей мере не значит, что можно отождествлять интенсификацию производства и его эффективность. Хотя интенсификация производства направлена на повышение эффективности, но этого в определенной мере можно добиться и экстенсивным путем, причем в некоторых случаях мы получим больший эффект, чем при интенсивном варианте развития производства. В качестве примера достаточно привести довольно часто встречающееся явление: руководители предприятий нередко предпочитают эксплуатировать давно освоенную, порой низкопроизводительную технику вместо того, чтобы заботиться о техническом перевооружении производства. Это связано с тем, что для использования нового оборудования нужно переучивать кадры, требуется известный промежуток времени, чтобы выйти на плановую мощность, что приводит порой к ухудшению показателей результативности сравнительно с аналогичными базисными значениями этих показателей.

Следует отметить, что при отождествлении интенсификации и эффективности производства следовало бы признать, что на протяжении большого периода времени развития советской экономики рост эффективности производства был незначительным, так как преобладали экстенсивные методы ведения хозяйства (а по оценкам ряда исследователей преобладали и в последнее время). С этим вряд ли можно согласиться, причем независимо от того, как понимать эффективность — как оценку способа реализации основного экономического закона или как соотношение результата и затрат. Ведь даже во втором случае возможность существенного увеличения ресурса, скажем, капитальных вложений, привело к изменению нормативного коэффициента эффективности, что непосредственно повлияло бы и на саму оценку эффективности (в соответствии с положениями теории эффективности капитальных вложений).

Важно учесть и то, что если под интенсификацией понимать один из возможных способов достижения определенного результата, то в этом случае вопрос о значимости этого результата, необходимости его обществу может быть рассмотрен лишь при исследовании эффективности производства. Например, производство на предприятии может вестись исключительно

интенсивными методами (наиболее производительное оборудование, оптимальная организация производства и т. п.), но результатом его может быть морально устаревшая продукция. Признать такое производство эффективным вряд ли можно. Более того, сравнительно с рассмотренным вариантом более эффективным был бы вариант, когда производство велось преимущественно экстенсивными методами, но при этом производилась отвечающая стандартам продукция. В связи с этим не только не следует отождествлять категории «эффективность» и «интенсификация», вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как возможны случаи, когда интенсификация неэффективна [1, 3, 9, 10, 14]. Таким образом, при интенсификации производства рост затрат должен вести к повышению эффективности. Исходя из этого, ряд исследователей для объяснения неоправданных затрат пользовались понятиями «рациональной» и «нерациональной», «эффективной» и «неэффективной» интенсификацией производства. Эффективность или неэффективность интенсификации производства ими определялись в зависимости от того, превышал ли суммарный эффект затраченные средства или был меньше их [4].

Следует различать эффективность интенсификации производства, эффективность различных направлений интенсификации (в том числе в зависимости от «объекта», где осуществляется интенсификация). Важно различать также и то, эффективна или нет интенсификация (ее направления) с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия (причем, понятно, что эффективность интенсификации будет определяться взаимодействием всех уровней и элементов экономической системы, также, как и функционированием каждого элемента). В связи с этим иногда считают, что если под эффективностью понимать рост производительности общественного труда, то в этом случае процесс интенсификации производства в масштабе всего общества совпадает с эффективностью. На это можно возразить следующее. В масштабе всего общества сведение эффективности только к росту производительности общественного труда неправомерно, так как в этом случае не учитывается соответствие результатов производства структуре общественных потребностей. Важно и то, что хотя с точки зрения экономии общественно необходимого рабочего времени интенсификация общественного производства и совпадает с ростом общественной производительности труда, но существует несколько видов экономии, а значит сводить интенсификацию общественного производства только к экономии времени нельзя.

Таким образом, одной из наиболее важных задач является определение эффективности и эффекта интенсификации производства. Исследователи, отождествляющие понятия «эффективность» и «интенсификация» считают, что раз интенсификация эффективна, то нет смысла говорить об эффективности интенсификации, так как при любом подходе любое направление интенсификации производства оказывается эффективным, и в то же время рост эффективности связывается с дальнейшим процессом интенсификации производства. Поскольку все же следует различать эти категории, действие которых не всегда бывает сонаправленным, то определение эффекта и эффективности интенсификации производства вполне целесообразно. Ведь, или степень интенсификации производства на однотипных предприятиях может быть неодинаковой или, если уровень интенсификации приблизительно одинаков на таких предприятиях, но сами предприятия находятся в регионах с неодинаковой степенью трудообеспеченности, различными условиями залегания природных ресурсов и т. д., то и в том и в другом случаях эффективность интенсификации производства будет разной. Поэтому аналогично тому, как имеет смысл определять эффективность НТП, автоматизации и механизации, специализации и т. п. и рассчитывать эффект от этих мероприятий (хотя эффективны и НТП, и автоматизация, и механизация), можно определять и рассчитывать эффективность и эффект интенсификации производства. Этой проблеме посвящено немало исследований и др.

Так, Г.Н. Сорокин считает, что интенсификация характеризуется показателями факторов ее развития и величиной эффекта, полученного за их счет, а эффективность — величиной совокупного эффекта, определяемого не только интенсивными, но и экстенсивными факторами. Но

фактический эффект, полученный благодаря интенсивным факторам, не всегда характеризует интенсификацию в полной мере [11]. Это в значительной мере связано с тем, что следует различать измеримые и неизмеримые показатели экономического эффекта, так как не все составляющие экономического эффекта, в том числе и эффекта интенсификации производства, на данном этапе развития науки поддаются количественному выражению. Например, в тех случаях, когда техника удовлетворяет новые общественные потребности, для выбора наиболее эффективного варианта не всегда удастся ограничиться только показателями приведенных удельных или годовых затрат.

Ряд ученых считает, что совокупный народнохозяйственный эффект интенсификации производства включает в себя экономический и социальный эффект, т. е. нужно говорить о социально-экономическом эффекте интенсификации производства [2]. Он должен проявляться в повышении материального благосостояния членов общества, стирании социально-экономических различий в труде работников, различий между городом и деревней, создании возможностей всестороннего развития всех членов общества и т. д. Эти моменты также весьма сложно количественно учесть при определении эффекта интенсификации производства.

Таким образом, в настоящее время существует несколько принципиально различающихся точек зрения на взаимосвязь категорий «эффективность» и «интенсификация» в зависимости от того, что понимается под ними. На наш взгляд эти категории имеют ряд общих элементов, но отождествлять их не следует (в противном случае мы получим, что два разных термина отражают одно и то же). Причем вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как, рассматривая этот процесс, следует отличать вопрос о достижении экономии ресурса от вопроса, насколько она эффективна, выгодна, оправдана с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия.

Экономическую эффективность интенсификации производства следует определять группой показателей, поскольку лишь несколько показателей способны достаточно объективно учесть всю сложность проблемы. Более того, поскольку различают разные направления интенсификации производства, то для оценки эффективности того или иного направления должны существовать, помимо оценивающих общую эффективность интенсификации производства, такие показатели, которые характеризуют эффективность именно этого направления. Однако следует еще раз отметить то, что лишь сочетание количественных и качественных параметров позволит определить эффективность интенсификации производства.

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что, на наш взгляд, неправомерно, так как, несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать - экстенсивный или интенсивный. Например, в социалистическую эпоху, когда на многих предприятиях ощущалась проблема дефицита рабочей силы (кстати, по ряду специальностей, в определенных отраслях дефицит рабочей силы имеет место и в условиях переходного периода), очень часто возникал вопрос: а что эффективнее - привлечение дополнительной рабочей силы (например, из трудоизбыточных регионов) или же внедрение трудосберегающей техники? При переходе к рынку очень часто возникает другой вопрос: насколько оправдано внедрение трудосберегающей техники в условиях роста безработицы? Обобщая, можно выразиться иначе: что эффективнее - экстенсивный или интенсивный способ решения производственной задачи? Поэтому далее рассматривается методический подход к решению этой общей задачи [12].

В настоящее время проблема определения экономической эффективности интенсификации производства и ее различных направлений недостаточно разработана. Несмотря на теоретическую и методическую сложность определения эффективности и эффекта интенсификации производства, отсутствие на данном этапе развития экономической науки общепринятых показателей, достаточно полно и объективно отражающих эффективность интенсификации, все же необходимо попытаться количественно оценить ее.

Решения определенной производственной задачи – выпуска необходимой продукции – можно добиться и экстенсивным и интенсивным путем. Поэтому экономическую эффективность интенсификации производства и ее различных направлений целесообразно определять на основе сравнения эффективности разных способов решения производственной задачи. Таким образом, в данном случае речь идет о сравнительной эффективности, когда сравниваются два возможных способа – экстенсивный и интенсивный – причем отдается предпочтение тому способу, эффект от которого оказывается большим. Это в определенной мере аналогично определению сравнительной эффективности капитальных вложений. Эффект же каждого способа будет определяться как разница между результатом и затратами.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности – среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно, на наш взгляд, отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо, если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствовании организации производства, помимо результата, учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории «эффект». Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, то нам необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, за счет расширения только «поля производства»), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$\mathcal{E}_\text{э} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot V_i - Z, \quad (5)$$

где $\mathcal{E}_\text{э}$ – эффект экстенсификации;

K_i – эффективность использования i -го ресурса;

V_i – объем использования i -го ресурса;

n – количество различных ресурсов;

Z – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако, для того, чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула

определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интенсификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т.е. экономический эффект интенсификации производства $\mathcal{E}_u$ равен

$$\mathcal{E}_u = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i, \quad (6)$$

где $\mathcal{E}_i$ – эффект от i -го мероприятия по интенсификации производства;
 n – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации.

При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временный интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Приведем условный пример. Пусть на предприятии в отчетном году эффект от внедрения новой техники составил 184 тыс. руб., от НОТ – 54 тыс. руб. и за счет оргтехмероприятий сэкономлено 52 тыс. руб. Тогда эффект интенсификации производства на этом предприятии будет около 290 тыс. руб. Причем на различных предприятиях в разные периоды будут иметь решающее значение те или иные факторы, которые и нужно учитывать при определении эффекта интенсификации производства. По данным исследований, на предприятиях «Мурманскрыбпром» в 2012 г. эффект интенсификации оказался равным примерно 21 млн. руб.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса, необходимо к сумме $\mathcal{E}_u$ приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$\mathcal{E}_{pu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \mathcal{E}_{p-}, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{pu}$ – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

$\mathcal{E}_{p-}$ – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходуемых мероприятий.

Так, например, в условиях трудодефицитности эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \Pi_p \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri}, \quad (8)$$

где $\mathcal{E}_{mi}$ – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

P_p – средняя производительность труда одного работающего;

$\mathcal{E}_{ri}$ – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации i -го мероприятия.

Приведем для наглядности конкретный пример. Скажем, эффект от замены ручного труда механизированным и автоматизированным, достигаемый главным образом за счет экономии заработной платы основных рабочих при росте затрат на содержание оборудования, амортизационных отчислений и капитальных вложений, определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \left[3_1 \cdot \frac{B_1}{B_2} \cdot \frac{P_1 + E}{P_2 + E} + \frac{(C_1 - C_2) - E \cdot (K_2 - K_1)}{P_2 + E} - 3_2 \right] A_2, \quad (9)$$

где $3_1, 3_2$ – приведенные затраты на единицу базового и нового средства труда, соответственно;

B_1, B_2 – годовые объемы продукции (работы), производимой при использовании единицы базового и нового средства труда (в натуральных величинах);

P_1, P_2 – доли ежегодных отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление (реновацию) базового и нового средства труда;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

I_1, I_2 – годовые эксплуатационные издержки потребителя (руб.) при использовании им базового и нового средства труда;

K_1, K_2 – соответствующие капитальные вложения потребителя;

A_2 – годовой объем производства новых средств труда в расчетном году (в натуральных единицах).

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности $\mathcal{E}_z$, обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на $P_p \cdot \mathcal{E}_z$, где P_p – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле:

$$\mathcal{E}_{mi} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + P_p \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri}. \quad (10)$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также «срабатывает», но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях.

В этой связи добавим, что дефицит или избыток определенного вида ресурса – например, рабочей силы определяется на основе сравнения предложения и спроса на него, т.е. на основе сравнения потребности в нем и реального наличия этого вида ресурса, поэтому понятно, что дефицит или избыток ресурса зависит от многих факторов. Например, в настоящее время, когда

цены на многие виды продукции чрезмерно высоки, вроде бы имеет место равновесие между спросом и предложением на многие товары, однако, это вовсе не значит, что удовлетворяются потребности в обладании этими товарами – известно, как много сейчас населения находится за чертой бедности. Иначе говоря, следует различать видимый избыток (дефицит) ресурса и реальный избыток (дефицит).

Данные об экономических эффектах и высвобождении рабочей силы вследствие реализации мероприятий имеются в статистической отчетности предприятий. К мероприятиям трудосберегающего направления интенсификации производства относятся все мероприятия, экономящие живой труд. Например, наиболее важными мероприятиями трудосберегающего направления интенсификации рыбообрабатывающего производства Северного бассейна являются автоматизация и комплексная механизация производства, внедрение прогрессивной техники и технологии, ввод неустановленного оборудования, аттестации рабочих мест, внедрение бригадной формы организации труда. На разных предприятиях мероприятия, направленные на экономию живого труда, могут существенно различаться.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину, равную

$$P_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri} \cdot$$

Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально-недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина $P_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri}$ – это своего рода «плата» за трудодефицитность.

Сравнивая экономический эффект, получаемый при экстенсивном способе устранения трудодефицитности, с величиной эффекта от реализации мероприятий, направленных на экономию живого труда, можно видеть, что трудосберегающее направление интенсификации рыбообрабатывающего производства региона значительно эффективнее экстенсивного способа решения проблемы. Достаточно сказать, что годовой экономический эффект только от реализации мероприятий НТП на предприятиях холдинга «Севрыба» в 2012 г. составил 32,9 млн. руб. и было условно высвобождено 340 чел. Таким образом, экономический эффект такой важнейшей составляющей трудосберегающего направления интенсификации, как мероприятия НТП, составил:

$$32,9 \text{ млн руб.} + (15\,600 \text{ руб.} \times 340 \text{ чел.}),$$

т.е. приблизительно 38 млн руб., причем на рыбообрабатывающее производство приходится свыше 26 млн руб., что в 2 раза больше рассчитанного нами экономического эффекта экстенсивного способа устранения трудодефицитности. Если же рассмотренные варианты привести к сопоставимому виду, для чего необходимо разделить эффект экстенсивного пути на число рабочих оргнабора, а эффект интенсивного способа – на количество высвобожденных рабочих и сравнить, то во втором случае полученная величина более чем в 25 раз превысит величину, рассчитанную для экстенсивного варианта.

Следует отметить, что при сравнении экономической эффективности интенсивного пути устранения трудодефицитности в рыбообрабатывающем производстве региона с экстенсивным необходимо учитывать также экономию, получаемую в связи с уменьшением затрат, необходимых для переезда рабочих оргнабора (так как потребность в них при интенсификации производства должна уменьшаться при прочих равных условиях), экономию капитальных вложений в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых и других объектов, а также возможную экономию, получаемую в связи с уменьшением потерь от порчи рыбного сырья, возникшую из-за простоев по причине нехватки рабочей силы. Поэтому эти виды экономии средств должны входить как слагаемые при определении эффекта трудосберегающего направления интенсификации

производства. Однако даже без такого учета эффективность трудосберегающего направления интенсификации значительно выше эффективности экстенсификации.

Хотя нами рассмотрен частный пример, он показывает принципиальную возможность определения экономической эффективности процессов экстенсификации и интенсификации на основе предложенного нами общего подхода и к тому же может служить основой для проведения таких расчетов во многих аналогичных случаях (например, при оценке эффективности ресурсосберегающего направления интенсификации в случае дефицитности уже не трудовых, а других видов ресурсов). Эти расчеты также показывают, что категории «эффективность» и «интенсификация» отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффективным или, по крайней мере, всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем.

Таким образом, оценка эффективности различных вариантов интенсификации производства очень важна не только с теоретической, но и с практической точек зрения, так как позволяет выбрать вариант наиболее высокого уровня конкурентоспособности продукции.

Данная методика позволяет определять эффективность не только трудосберегающего, но и любого другого направления интенсификации – будь то материалосберегающее, фондосберегающее и т.д. Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mi} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{mi}, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_{mi}$ – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

M_o – средняя материалоотдача;

$\mathcal{E}_{mi}$ – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации i -го мероприятия.

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка. Это вполне соответствует здравому смыслу, когда эффективность, например, трудосберегающего направления интенсификации при прочих равных условиях оказывается тем большей, чем выше степень дефицита трудовых ресурсов (все это справедливо и в отношении материалосберегающего, фондосберегающего направления и т.д., только в этом случае учитывается дефицит или избыток соответственно материальных ресурсов, фондов и т.д.).

Выводы и перспективы. Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

Список использованных источников

1. Бабан-Луценко С.С. Экономическая сущность и показатели интенсификации рыбного хозяйства на внутренних естественных водоемах / С.С. Бабан-Луценко // Известия Государственного научно-исследовательского отдела рыбного хозяйства. – 1971. – Т. 75. – С. 161–164.

2. Баранов А.А. Интенсификация: Экономический и социальный аспект. / А.А. Баранов. – М.: Экономика, 1983. – 255 с.
3. Бородин И.А. О сущности и показателях интенсификации сельского хозяйства. / И.А. Бородин. – М.: Колос, 1965. – 22 с.
4. Буздалов И.Н. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства. / И.Н. Буздалов. – М.: Колос, 1966. – 173 с.
5. Закономерности социалистического расширенного воспроизводства / под ред. А.И. Ноткина. М.: Наука, 1977. – 403 с.
6. Кацура С.Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты. / С.Н. Кацура. – Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2011. – 504 с.
7. Колесников С.И. Экономические основы природопользования. / С.И. Колесников. – М.: Дашков и К°, 2011. – 304 с.
8. Ляшенко В.И. Нанозкономика в славянских странах СНГ / Серия: Экономическое славяноведение. / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ижевск: Книгоград, 2011. – 348 с.
9. Маркс К. Капитал. (Книга 3-я). Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 2. – 551 с.
10. Меркин Р.М. Дискуссионные проблемы теории интенсификации строительного производства / Р.М. Меркин, О.Г. Соловьева // Известия академии наук. Серия Экономическая. – 1984. – № 4. – С. 33–40.
11. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 71 с.
12. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 458 с.
13. Сорокин Г.Н. Интенсификация социалистического воспроизводства / Г.Н. Сорокин // Вопросы экономики. – 1985. – № 3. – С. 3–13.
14. Титова Т.Д. Эффективность интенсификации на внутренних водоемах: монография. / Т.Д. Титова. – Калининград: Калининградский государственный университет, 1971. – 138 с.
15. Тихонов И.А. Основы интенсивного экономического развития. / И.А. Тихонов. – М.: Мысль, 1979. – 198 с.
16. Теория инновационной экономики / под ред. О.С. Белокрыловой. Ростов н/Д. – 2009. – 376 с.
17. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / под науч. ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. Апатиты: Колыский НЦ РАН, 2012. – 255 с.
18. Эффективность интенсификации производства на основе внедрения достижений науки / под ред. В.П. Лебедева. М.: Мысль, 1975. – 255 с.
19. Еделев Д.А. Инновационные факторы социально-экономического развития российской промышленности / Д.А. Еделев, Е.В. Ляпунцова // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. – 2014. – № 4. – С. 250–255.
20. Клочков В.В. Управление развитием «зеленых» технологий: социально-экономические аспекты. / В.В. Клочков, С.В. Ратнер. – М.: ИПУ РАН, 2013. – 291 с.

Pavlov Konstantin
Dr. Sc. (Ekon.), Professor, Head of Department of Economy and Management
Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies
Izhevsk, Russian Federation
E-mail: kvp_ruk@mail.ru

INNOVATIVE ECOLOGY AS THE THEORETICAL BASIS OF ECOLOGICAL MODERNIZATION IN ECONOMIC SYSTEMS OF INTENSIVE TYPE

Abstract

Introduction. Due to the necessity of modernization and innovative development of the Russian economy, as well as a speedy solution to the serious environmental issues it is very timely the formation and development of scientific and academic discipline "Innovation Ecology", which also can be a theoretical basis of implementation of ecological, nature protection system modernization, especially their intensive type.

Methods. We used quantitative methods for assessing the impact on the application of intensive methods of productive resources use, including natural resources on the effectiveness of economic processes.

Results. Work showed that due to the increased role of innovation in the life of modern society, effectively use of the results and conclusions of the scientific discipline "Innovative Economy" containing the description of the theoretical foundations of the innovation economy and practical approaches to the organization of innovation in market conditions, it is advisable to develop the basics of scientific discipline "innovative environment", which is the most closely associated with the innovation economy. One of the main problems addressed in an innovative environment, should be a study of the environmental problem of subsystems in national and regional innovation systems. In addition, great importance is the study of financial and economic instruments and mechanisms, widely used in the system of state and municipal regulation of environmental innovation processes. Development of the main areas of research within the framework of a new scientific discipline "Innovation Ecology" will develop the optimal parameters for the use of technological processes and organizational conditions that meet environmental requirements and at the same time cost-effectiveness.

Discussion. Formation and development of a new scientific discipline "innovative environment" is of great theoretical and practical significance, and its results use in economic practice will significantly improve the environmental and economic efficiency of the system of social reproduction.

Keywords: innovation economy, innovative environment, a new trend of environmental science, theoretical and practical aspects, scientific and academic discipline, modernization of ecological system.

References

1. Baban-Lutsenko, S. (1971). *Ekonomicheskaya sushchnost' i pokazateli intensivifikatsii rybnogo khozyaystva na vnutrennikh yestestvennykh vodoyemakh* [The economic essence and indicators of intensification of fisheries in inland natural reservoirs] *Bulletin of the State Scientific-Research Department of Fisheries*, 75, 161-164.
2. Baranov, A.A. (1983). *Intensifikatsiya: Ekonomicheskiy i sotsial'nyy aspekt* [Intensification: economic and social aspects]. Moscow, Russia: Economy Publ.
3. Borodin, I.A. (1965). *O sushchnosti i pokazatelyakh intensivifikatsii sel'skogo khozyaystva* [Essence and indicators of agricultural intensification]. Moscow, Russia: Kolos Publ.
4. Buzdalov, I.N. (1966). *Ekonomicheskaya effektivnost' intensivifikatsii sel'skokhozyaystvennogo proizvodstva* [Cost-effectiveness of intensification of agricultural production]. Moscow, Russia: Kolos Publ.
5. Notkin, A.I. (1977). *Zakonomernosti sotsialisticheskogo rasshirennogo vosproizvodstva* [Laws of socialist expanded reproduction] Moscow, Russia: Science.
6. Katsura, S. N. (2011). *Stanovleniye innovatsionnoy sistemy v Ukraine: natsional'nyy i regional'nyy aspekty* [Formation of the innovation system in Ukraine: national and regional aspects]. Donetsk Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine.
7. Kolesnikov, S.I. (2011). *Ekonomicheskiye osnovy prirodopol'zovaniya* [Economic foundations of nature]. Moscow, Russia: Dashkov & Co Publ.
8. Ljashenko, V.I., Pavlov, K.V., Shishkin, M.I. (2011). *Nanoekonomika v slavyanskikh stranakh SNG (Seriya: Ekonomicheskoe slavyanovedenie)* [Nanoeconomics in the Slavic countries of the CIS]. (Series: Economic Slavic studies). Izhevsk, Russia: Knigograd Publ.
9. Marx, K. *Kapital. (Kniga 3) Capital. [Book Three. The process of capitalist production, taken as a whole. Part 2].* 25, 2.
10. Merkin, P.M., Solovyova, O.G. (1984). *Diskussionnyye problemy teorii intensivifikatsii stroitel'nogo proizvodstva* [Controversial problems of the theory of building production intensification] *Proceedings of the Academy of Sciences. Economic Series.* 4, 33-40.
11. Pavlov, K.V. (2007). *Intensifikatsiya ekonomiki v usloviyakh neopredelennosti rynochnoy sredy* [Intensification of the economy in the face of uncertainty of the market environment]. Moscow, Russia: Master Publ.
12. Pavlov, K.V. (2009). *Patologicheskiye protsessy v ekonomike* [Pathological processes in the economy]. Moscow, Russia: Master Publ.
13. Sorokin, G.N. (1985). *Intensifikatsiya sotsialisticheskogo vosproizvodstva* [Intensification of socialist reproduction] *Economic Issues.* 3, 3-13.
14. Titova, T.D. (1971). *Effektivnost' intensivifikatsii na vnutrennikh vodoyemakh: monografiya.* [Efficiency intensification in inland waters. Kaliningrad] Kaliningrad, Russia: State University Publ.
15. Tikhonov, I.A. (1979). *Osnovy intensivnogo ekonomicheskogo razvitiya.* [Fundamentals of intensive economic development]. Moscow, Russia: Thought Publ.

16. Belokrylova, O.S. (2009). *Teoriya innovatsionnoy ekonomiki* [The theory of the innovation economy]. Rostov-on-Don. Russia.
17. Selin, V.S. Tsukerman, V.A (2012). *Ekonomicheskii mekhanizm i osobennosti innovatsionnoy politiki na Severe* [The economic mechanism and characteristics of innovation policy in the North]. Apatity. Russia: Kola Scientific Center, Russian Academy of Sciences Publ.
18. Lebedev, V.P. (1975). *Effektivnost' intensifikatsii proizvodstva na osnove vnedreniya dostizheniy nauki* [The effectiveness of intensification of production on the basis of the introduction of science] Moscow. Russia: The Idea Publ.
19. Edelev, D.A., Lyapunsova, E.V. (2014). *Innovatsionnyye faktory sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya rossiyskoy promyshlennosti* [Innovative factors of socio-economic development of the Russian industry]. *Bulletin of the North Ossetian State University named after K.L. Khetagurova*, 4, 250-255.
20. Klotchkov, V.V., Ratner, S.V. (2013). *Upravleniye razvitiem «zelenykh» tekhnologiy: sotsial'no-ekonomicheskiye aspekty* [Managing the development of "green" technologies: the socio-economic aspects]. Moscow. Russia: Institute of Control Sciences, Russian Academy of Sciences Publ.



УДК 330.1:341

JEL Classification R11, R 30

Прохорчук Светлана

к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита
Международный университет бизнеса и права
г. Херсон, Украина
E-mail: lane_audit7@ukr.net

КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Введение. Последние годы Украина стремится к системному и комплексному обеспечению процессов инновационного развития национальной экономики, но в то же время практика инновационной деятельности остается несистематичной и фрагментарной. Недостаток информации и квалификации в области инновационного менеджмента, неопределенность и динамичность условий функционирования организаций не позволяет достигнуть необходимого уровня результативности и эффективности инновационного развития Украины. Одним из инструментов решения возникающих проблем и обеспечения эффективного инновационного развития можно предложить консалтинг.

Методы. В процессе исследования использованы методы системного и абстрактно-логического анализа, статистического анализа, графический метод.

Результаты. Результаты исследования свидетельствуют, что структурно-функциональные особенности сферы консалтинга позволяют стабилизировать взаимосвязь между государственным и частным секторами экономики в инновационном процессе. По структурным особенностям и функциональным механизмам консалтинг, безусловно, является инструментом прямого взаимодействия научных организаций, непосредственных разработчиков инновационных технологий и проектов, с организациями, представляющими производство, бизнес, сферу потребления инноваций, и является потенциальным источником финансирования инновационных технологий, то есть способствует инновационно-инвестиционным процессам.

Использование консалтинговых ресурсов в инновационном процессе способствует развитию государственного, межфирменного и корпоративного управления инновационной деятельностью, повышению инновационной культуры на основании распространения и внедрения в практику знаний о международных стандартах, правила и нормы инновационного поведения.

Перспективи. В рамках концепції інноваційного розвитку України до 2020 г., інноваційний консалтинг може забезпечувати цей процес путем організації ефективного взаємодія між інновацією і суспільством, через інформованість о нових технологіях, способах і методах виробництва, можливостях організації системи управління при здійсненні інноваційної діяльності, то єсть повинним образом забезпечити взаємозв'язок виробника і споживача, виступив в якості посередника між ними. Для цього, актуальним є питання не тільки розповсюдження управлінського і інноваційного консалтинга, але і підвищення його професійного рівня і можливості виконання поставлених завдань з точки зору заданого державою інноваційного курсу.

Ключевые слова: управлінський консалтинг, інноваційний консалтинг, інноваційна структура, інноваційна діяльність, інноваційні процеси.

Введение. Актуальность темы исследования обусловлена ключевым значением формирования эффективно действующей национальной инновационной системы (НИС) как обязательного условия реализации инновационного пути развития экономики Украины. Без этого у нашего государства практически нет шансов обеспечить как свою политическую независимость в современном мире, так и достойный уровень жизни его граждан. В то же время именно должным образом функционирующая НИС обеспечивает наращивание масштабов инновационной деятельности и ее влияния на экономический рост. Однако, важным является определение новых инструментов инновационных процессов, обеспечивающих взаимодействие разработчиков инноваций и потребителей в инновационной сфере, что формируют спрос на инновационную продукцию и направляют предложения в соответствии с рыночными потребностями, а также способствуют повышению инновационной корпоративной культуры. В качестве таких инструментов нами рассмотрено услуги – консалтинговые ресурсы. Сочетание микро- и макроэкономических уровней анализа позволит всесторонне раскрыть место и роль консалтинговых ресурсов в инновационном потенциале экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию причин недостаточной результативности инновационной деятельности в Украине посвящен целый ряд работ отечественных ученых, в частности А.И. Амоша, А.С.Гальчинського, В.М. Гейца, И.Ю. Егорова, С.Ерохина, Б.Е. Кваснюка, И.И. Лукинова, А.А. Мазура, И.П. Макаренко, Б.А. Малицкого, Е.Г. Панченко, А. С. Поповича, В.П. Семиноженко В.П. Соловьева, Д. Черванев, С.М. Ямпольского и др. Но все же вопросы по определению влияния консалтинга на инновационную деятельность как современного инструмента остаются нерешенными и требуют дальнейшего исследования.

Целью статьи является обоснование роли консалтинговых ресурсов в инновационной деятельности экономических субъектов, их потенциальные возможности в развитии национальной инновационной системы.

Методология исследования. В процессе исследования использованы следующие методы: системного и абстрактно-логического анализа (при анализе научных подходов к роли и сущности консалтинга); статистического анализа (поиск современных тенденций использования управленческого и инновационного консалтинга); графический метод (для очного изображения теоретического и аналитического материала).

Результаты. Переход к инновационному типу экономического развития непосредственно связан с накоплением и эффективным использованием инновационного потенциала национальной экономики, частью которого являются консалтинговые ресурсы. Такие ресурсы можно отнести как к информационным, так и к интеллектуальным, поскольку их содержание составляют знания и информация. В то же время, их выделения в особый вид ресурсов современного бизнеса является обоснованным, поскольку им присущи не только характеристики, которые содержательно сближают их с информационными и интеллектуальными ресурсами, но и существенные особенности. Основу такого выделения составляют специфичность содержания, соотношение и взаимосвязи информационного и интеллектуального компонентов консалтинговых ресурсов.

В украинском законодательстве нет ни определения термина «консалтинг», ни четкой классификации консалтинговых услуг. А вот само слово «консалтинг» (от англ. Consulting – консультирование) широко используется в украинском деловом языке. Консалтинг – это предоставление консультационных услуг по решению той или иной проблемы заказчика на основе исследования и анализа конкретной ситуации [1].

Ввиду отсутствия специального нормативного акта, который бы определял содержание и классификацию консалтинговых услуг, ученые и практики принимают во внимание опыт международных консалтинговых компаний и пытаются самостоятельно, каждый по-своему систематизировать знания в этой сфере. Учитывая предложения украинских консалтинговых компаний, можно условно выделить следующие виды консалтинговых услуг (см. табл.1) [2].

Таблица 1

Классификация консалтинговых услуг*

Вид консалтинга	Услуги
Международная классификация консалтинговых услуг	
Менеджмент-консалтинг	Консалтинг, направленный на улучшение управленческих участков деятельности компании: разработка и сопровождение инвестиционных проектов, управление бизнес-процессами, определение эффективности системы управления, управления нововведениями, аутсорсинг
Стратегический консалтинг	Консалтинг, направленный на улучшение стратегического положения компании: стратегическое планирование, технологическое планирование, PR-консалтинг, маркетинговая стратегия, логистика, дистрибуция, финансовая стратегия, юридический консалтинг
ИТ-консалтинг	Консалтинг в области информационных технологий по улучшению организации хранения, обновления, распространения и уничтожения информации: разработка, анализ, внедрение и сопровождение ИТ-систем
HR-консалтинг	Консалтинг в сфере человеческих ресурсов: рекрутинг, разработка и управление мотивацией персонала, кадровый учет
Украинская классификация консалтинговых услуг (систематизированная автором на основе анализа данных отечественных консалтинговых компаний)	
Управленческий консалтинг, или менеджмент-консалтинг	Бизнес-анализ и экономический анализ, оценка эффективности функционирования системы управления, разработка управленческих решений, организационное построение бизнеса, финансовое управление, управленческий учет, аутсорсинг руководителей
Инвестиционный или проектный консалтинг	Подготовка, всесторонний анализ и сопровождение инвестиционных проектов; разработка бизнес-планов; помощь в поиске и подборе недвижимости для аренды или приобретения в собственность; надзор за строительством или капитальным ремонтом объектов недвижимости (в т. ч. подбор подрядчиков, получение необходимых согласований и разрешений) поиск покупателя корпоративных прав, помощь в продаже / покупке корпоративных прав; фандрайзинг (поиск источников финансирования) финансовый лизинг
Юридический консалтинг	Юридическое сопровождение при создании, регистрации, реорганизации и закрытии предприятий; представительство интересов; правовая поддержка в переговорном процессе; правовое обеспечение инвестиционной деятельности; юридическое сопровождение сделок по недвижимости и проектов по капитальному строительству; правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности; предоставление правовых консультаций; подготовка проектов договоров, составление юридической документации; проведение правовой экспертизы юридических документов; дью-дилідженс (юридический аудит); комплексное юридическое сопровождение предприятия

Продолжение табл. 1

Кадровый консалтинг или HR-консалтинг	Услуги по поиску, подбору и оценке высококвалифицированных кадров; аутсорсинг кадрового делопроизводства; разработка систем мотивации (поощрение) персонала; консалтинг в области конфликтологии; оценка эффективности системы материального стимулирования и оплаты труда персонала и систем управления персоналом
Финансовый консалтинг или аудит-консалтинг	Аудит финансовой отчетности; ведение, восстановление бухгалтерского учета; налоговое планирование и оптимизация налогообложения; консультирование по вопросам бухгалтерского учета, финансовой отчетности и налогообложения; бюджетирования
Учебный консалтинг	Проведение конференций, курсов, семинаров, тренингов; введение методов деловой, ролевой игры и метода мастер-класса
Информационно-технологический консалтинг или ИТ-консалтинг	Консультационные услуги по использованию информационных технологий; автоматизация офисов и документооборота, автоматизация бизнес-процессов, разработка и сопровождение специализированного программного обеспечения и баз данных; создание и сопровождение компьютерных систем и сетей; разработка веб-сайтов; оценка эффективности функционирования информационных систем (технологий)
Инжиниринг-консалтинг	Оценка технологических возможностей предприятия, подготовка производственного процесса, внедрение новых технологий
Маркетинговый консалтинг	Маркетинг-планирование анализ рынка; разработка ценовой политики; поиск контрагентов; оптимизация логистики
Рекламный консалтинг или PR-консалтинг	Формирование имиджа предприятия в глазах общественности, комплексные рекламные кампании, информационная поддержка, медиа-планирование
Фондовый консалтинг	Управление финансовыми ресурсами; оценка целостных имущественных комплексов, ценных бумаг, корпоративных прав, прав на объекты права интеллектуальной собственности, движимого и недвижимого имущества; размещение, приобретение и эмиссия ценных бумаг, брокерское обслуживание
Информационный консалтинг	Обработка данных, предоставление баз данных, нормативно-правовой, статистической и другой аналитической информации

*Источник: [2]

Путем применения подходов инновационного консалтинга нами сопоставлены и определена структурно-функциональная роль консалтинга на разных стадиях жизненного цикла инновационного продукта и на разных уровнях управления инновационной деятельностью: на национальном уровне (макро) – содействие образованию инновационной идеологии и нормативного обеспечения, на уровне отрасли (мезо) – содействие сегментации рынка инноваций, на уровне организации (микро) – содействие управлению инновационным процессом, увеличение спроса на инновационные идеи, товары, содействие продаже инновационных товаров, а также формирования инновационной корпоративной культуры, в целом определены как функции инновационного консалтинга: трансинформационные, трансмиссионные, трансакционные и регенеративные [3].

Анализ экономических источников и систематизация материала позволили определить понятие «инновационный консалтинг», функциями которого является структурно-функциональное участие в инновационной деятельности. К инновационному консультированию отнесены процессы предоставления информационно-консалтинговых услуг в технопарках, бизнес-инкубаторах, научно-деловых центрах, управление инновациями в организациях, маркетинг инновационных товаров и т.д.

При сравнении функций внутреннего и внешнего консалтинга обнаружена разобщенность их действий. Консалтинговые внутренние подразделения способствуют приближению научного и образовательного потенциала к материально-технической базе промышленности или агросферы определенного региона, сокращению продолжительности инновационного цикла товара. Но

функциональные действия недостаточны для эффективной инновационно-инвестиционной деятельности, о чем свидетельствует уменьшение как числа, так и активности бизнес-инкубаторов и технопарков в Украине. Показано, что более эффективны действия внешнего или профессионального консалтинга, который способствует активизации инновационных процессов в малом и среднем бизнесе, что имеет первостепенное значение для преобразования национальной экономики в инновационную [4].

Определено, что на национальном уровне консалтинг образует сферу экономической деятельности содействия инновационной идеологии субъектов экономической деятельности, образованию рыночного инновационного климата в стране / регионе; информации об инновациях; содействие инвестициям в инновационную сферу.

На отраслевом уровне: организация подготовки и проведения экспертизы инновационных проектов; содействие обмену идеями, технологическими и управленческими ноу-хау.

На уровне организации: содействие активному взаимодействию продавцов и покупателей интеллектуальной собственности (выставки-продажи); содействие подбора кадров инновационной направленности; предоставление консалтинговых услуг – таких как информационные, управленческие, маркетинговые и тому подобное.

Нами изучено сегментацию консалтинговых услуг, которые свидетельствует о распространенности их применения: в промышленности (36,2%), агропромышленном комплексе (7,0%), непосредственная вовлеченность консалтинга в научно-исследовательском внедрении или организационной деятельности в этих заведениях составляет почти 2,5% в течение 2014 года, из них – 15% касались инновационной деятельности организаций [5].

Выводы и перспективы. Таким образом, установлено, что структурно-функциональные особенности сферы консалтинга позволяют стабилизировать взаимосвязь между государственным и частным секторами экономики в инновационном процессе. По структурным особенностям и функциональным механизмам, консалтинг, безусловно, является инструментом прямого взаимодействия научных организаций, непосредственных разработчиков инновационных технологий и проектов, с организациями, представляющими производство, бизнес, сферу потребления инноваций, и является потенциальным источником финансирования инновационных технологий, то есть способствует инновационно-инвестиционным процессам.

Использование консалтинговых ресурсов в инновационном процессе способствует развитию государственного, межфирменного и корпоративного управления инновационной деятельностью, повышению инновационной культуры на основании распространения и внедрения в хозяйственную практику знаний о международных стандартах, правилах и нормах инновационного поведения. В целом консалтинг является действенным фактором формирования в стране определенного инновационного климата, неотъемлемой частью национального инновационной среды и способствует развитию инновационного предпринимательства.

Учитывая многоаспектность воздействия консалтинга на инновационную деятельность можно сделать вывод о его интегрирующей роли в инновационных процессах.

Список использованных источников

1. Блинов А.О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций [Текст]: учебник / А.О.Блинов, Г.Н. Бутырин, Е.В. Добренкова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с. – (Серия «Высшее образование»).
2. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст]: / [А.В. Громов, А.Д. Белявский, М.И. Кныш и др.]; под ред. М.И. Кныша. – СПб: Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.
3. Атаманова Ю.Є. Теоретические проблемы становления инновационного права Украины [Текст]: монография / Юлия Евгеньевна Атаманова. – Харьков: Факт, 2006. – 256 с.
4. Янковский, К.П. Введение в инновационное предпринимательство [Текст] / Константин Петрович Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с. – (Серия «Учебное пособие»).
5. Исследование рынка консалтинговых услуг в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// expertra. com/ index.php?temp=audit](http://expertra.com/index.php?temp=audit)

6. Жалило, Б.А. Формирование инновационной корпоративной культуры методами консалтинга / Б.А. Жалило // Матер. XIV междунар. науч.-практ. конф. «Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті подолання світової фінансової кризи» (Крим, Алушта, 14-19 сентября 2009 г.). Киев-Симферополь-Алушта. – 2009. – С. 459-464.

7. Погонишева, Д.А. ИТ-консалтинг как инструмент поддержки инновационного предпринимательства // Креативная экономика. — 2012. — № 4 (64). — С. 72-76. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/articles/22088/>

8. Конаныхина, О.В. Формирование элементов механизма управления инновационной активностью хозяйствующих структур в регионе // Креативная экономика. — 2010. — № 11 (47). — С. 80-87. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://creativeconomy.ru/articles/3640/>

Prokhorchuk Svetlana
PhD(Ekon.), Associate Professor, Associate Professor
Department of Accounting and Auditing
International University of Business and Law
Kherson, Ukraine
E-mail: lane_audit7@ukr.net

CONSULTING AS A TOOL OF INNOVATIVE ECONOMY

Abstract

Introduction. Recent years, Ukraine is committed to the systematic and integrated provision of innovation development of the national economy, but at the same time, innovation practice remains unsystematic and fragmented. Lack of information and qualification in the field of innovation management, uncertainty and dynamic conditions of functioning of the organizations cannot achieve the necessary level of effectiveness and efficiency of innovation development of Ukraine. We can offer consulting as one of the tools to solve problems and provide effective and innovative development.

Methods. In the process of research we used the methods of systematic and abstract logical analysis, statistical analysis, graphical method.

Results. The results of the study indicate that structural-functional features of the scope of the consulting help to stabilize the relationship between the public and private sectors in the innovation process. According to the structural characteristics and functional mechanisms of consulting, of course, is a tool of direct interaction of scientific organizations, the immediate developers of innovative technologies and projects with organizations representing manufacturing, business, consumer innovation, and is a potential source of funding for innovative technologies, i.e. fosters innovation and investment processes. The use of consulting resources in the innovation process contributes to the development of the state, inter-firm and corporate management of innovative activity, increase of innovative culture on the basis of the dissemination and implementation of knowledge about international standards, rules and regulations of innovative behavior.

Discussion. In the framework of the concept of innovation development of Ukraine up to 2020, innovative consultancy can provide this process through the organization of effective interaction between innovation and society, through informing about new technologies, methods and techniques of production, the organization of the control system in the implementation of innovative activities, that is, adequately provide for the relationship of producer and consumer, acting as a mediator between them. For this, it is a topical issue not only with the dissemination, management and innovation consulting, but also improve their professional level and ability to perform the tasks from the point of view of a specified government innovative course.

Key words: management consulting, innovation consulting, innovation structure, innovation activity, innovation processes.

References

1. Blinov, A.O., Butyrin G.N., & Dobren'kova, E.V. (2002). Upravlencheskiy consulting korporativnuh organizatsiy [Management consulting corporate organizations]. Moscow : INFRA-M.
2. Gromov, A. D. Bielawski, M. I. Knysh et al. (2003). Consalting v usloviyah reformyrovaniya ekonomiki Rosii [Consulting services in the conditions of reforming of the Russian economy]. Publisher D. Bulanin, 192.

3. Atamanova, Y. Ye. (2006). Teoreticheskie problem resheniya innovatsionnogo prava Ukraine [Theoretical problems of formation of innovation law of Ukraine]. *Kharkiv : Fact*, 256.
4. Jankowski, K. P. (2004). *Vvedenie v predprinimatelstvo* [An Introduction to innovative entrepreneurship]. SPb. : Piter, Series "study guide".
5. *Issledovanie rynka konsaltingovykh uslug v Ukraine* [Market research consulting services in Ukraine]. Retrieved from <http://expertra.com/index.php?temp=audit>.
6. Zhalilo, B. A. (2009). Formirovanie innovatsionnoy korporativnoy kultury metodami konsaltinga [Formation of innovative corporate culture of consulting methods]. *Krim, Alushta*, 459-464.
7. Pogonysheva, D.A. (2012). IT-konsalting kak instrument podderjki innovatsionnogo predprinimatelstva [It-consalting as the implement of innovative business support]. *Journal of Creative economy*, № 4 (64), 72-76. Retrieved from <https://creativeconomy.ru/articles/22088/>.
8. Kononykhina, O.V. (2010). Formirovanie vehanizma upravleniya innovatsionnoy aktivnocty hozyaystvuyutcuh structur v regione [Formation the elements of the mechanism of management of innovative activity of economic structures in the region]. *Journal of Creative economy*, 11(47), 80-87. — Retrieved from <https://creativeconomy.ru/articles/3640/>.



ТЕХНОЛОГІЇ
МЕНЕДЖМЕНТУ
І МАРКЕТИНГУ



TECHNOLOGIES
OF MANAGEMENT
AND MARKETING

УДК 339.187.62
JEL Classification G23

Микитюк Олексій

аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою
Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

E-mail: Mykytjuk_Alexei@bigmir.net

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Анотація

Вступ. Ефективне функціонування суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, в умовах динамічного ринкового середовища потребує надійної системи економічної безпеки. Система економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, як і будь-яка інша система, повинна мати певні види власного забезпечення, спираючись на які, вона буде здатна виконати свою цільову функцію.

Методи. У статті застосовувались наступні методи дослідження: абстрактно-логічний та діалектичний (для теоретичних розвідок та формування висновків); статистичний та монографічний (для проведення аналізу); історичний та логічний (для визначення проблем та перспектив подальшого розвитку).

Результати. В умовах зростаючої конкуренції суб'єкти господарювання при здійсненні лізингових операцій змушені освоювати нові більш ризиковані продукти. Одночасно іде боротьба за «найкращих» клієнтів, і компанії змушені привертати до менш привабливих претендентів. Крім того, в таких умовах необхідно пропонувати прийнятну ціну. За даних обставин наявність потужної системи ризик-менеджменту в компанії має вирішальне значення для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні ними лізингових операцій. За таких обставин, запропонована схема розрахунку зменшення резерву на можливі втрати, при одночасному зменшенні маржі компанії, без зменшення прибутковості.

Перспективи. Запропонована схема розрахунку зменшення резерву суб'єкта господарювання при здійсненні лізингових операцій може забезпечити більш конкурентноспроможні умови лізингу, не збільшуючи ризики.

Ключові слова: система економічної безпеки, суб'єкт господарювання, лізинг, ризик-менеджмент

Вступ. В умовах євроінтеграції зростає увага до економічної безпеки суб'єктів господарювання. Ефективне функціонування суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, в умовах динамічного ринкового середовища, потребує надійної системи економічної безпеки. Без системи управління економічною безпекою суб'єкта господарювання не можна оцінити перспективи його зростання, розробити тактику і стратегію його розвитку.

Система економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, як і будь-яка інша система, повинна мати певні види власного забезпечення, спираючись на які, вона буде здатна виконати свою цільову функцію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі формування ефективної системи ризик-менеджменту присвячено багато наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів. При цьому, серед зарубіжних дослідників слід відмітити праці Дж. Сінкі [14], У. Едвардес [3], Г.Б. Клейнера, Дж. Маршалла [8], Г. Минцберга [9] П. Роуза [13], Дж. Сінкі [14], Ф. Фабоцці [16], У. Шарпа [17] та вітчизняних – В.М. Голуба [1], О.В. Дзюблюка [2], С.М. Козьменка [7], М.С. Клапківа [5], С.В. Мочерного [10], І.М. Парасій-Вергуненко [11]. Проте, існує низка дискусійних питань, що стосуються, насамперед, оптимізації основних підходів щодо роботи з ризиками суб'єкта господарювання при здійсненні лізингових операцій – уникнення, контроль та попередження, передача ризику та оплата ризику, які потребують додаткових досліджень.

Мета. Метою статті є дослідження системи ризик-менеджменту, як джерела забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій.

Методологія дослідження. У статті застосовувались наступні методи дослідження: абстрактно-логічний та діалектичний (для теоретичних розвідок та формування висновків); статистичний та монографічний (для проведення аналізу); історичний та логічний (для визначення проблем та перспектив подальшого розвитку).

Результати. Залежність від того, як працюють в умовах невизначеності суб'єкти господарювання, багато в чому визначає економічну безпеку, стійкість, незалежність та ефективність господарської діяльності. Тому, необхідно створити власну систему аналізу та управління ризиком суб'єктів господарювання.

Враховуючи те, що для кожного суб'єкта господарювання може бути свій особливий набір різних видів ризиків, це вимагає унікальної, властивої конкретному суб'єкту господарювання системи аналізу та управління ризиком.

Крім унікальності кожної системи аналізу та управління ризиками, існують загальні методичні основи щодо вирішення задачі по створенню такої системи, необхідності створення яких зумовлюється цілим рядом факторів. До найбільш значущих серед них належать [4, с. 50]:

- невизначеність ринкового середовища;
- зміна попиту і пропозиції;
- конкуренція;
- непередбачуваність поведінки партнерів, постачальників і споживачів, можливість розірвання або порушення умов господарських договорів;
- інфляція;
- помилки при прийнятті управлінських рішень, протиправні дії співробітників;
- непередбачувані зміни макроекономічного середовища;
- форс-мажорні обставини.

Ризик може призвести як до успіху, так і до збитку. Можливість настання кризових або навіть катастрофічних наслідків вимагає того, щоб будь-який суб'єкт господарювання завчасно обрав попереджувальні заходи і не опинився у збитковій зоні ризику. Важливіше запобігти можливому невдалому результату, ніж виправляти або компенсувати отриманий збиток. Для цього необхідний завчасний аналіз і управління ризиком [4, с. 50].

Важлива роль у визначенні допустимого рівня ризику, прогнозуванні імовірності настання ризикових подій та своєчасній нейтралізації їх негативних наслідків відводиться ризик-менеджменту.

Ризик-менеджмент суб'єктів господарювання — це система заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків, що включає стратегію і тактику управлінських дій.

Стратегія ризик-менеджменту є сукупністю обраних суб'єктами господарювання управлінських заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети управління ризиком, що допомагає сконцентрувати зусилля і ресурси на найоптимальніших варіантах рішення. Після досягнення поставленої мети кожна стратегія перестає використовуватися, оскільки нові пріоритетні завдання діяльності зумовлюють необхідність розробки нової стратегії. Основною

стратегічною метою управління ризиком можна визначити як забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в результаті впливу факторів зовнішнього середовища, так і оптимізацію внутрішнього середовища.

Тактика ризик-менеджменту, для досягнення поставленої мети в конкретних умовах, включає практичні методи і прийоми фінансового менеджменту. Завданням тактичного управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання є вибір найбільш конструктивних і оптимальних способів зниження ризику та нейтралізації його негативних наслідків у разі виникнення ризикової події у кожному конкретному випадку.

Як система управління, ризик-менеджмент включає дві підсистеми: та, що управляє (суб'єкт ризик-менеджменту), і та, якою управляють (об'єкт управління). Схематично комплексну систему управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання зображено на рис. 1.

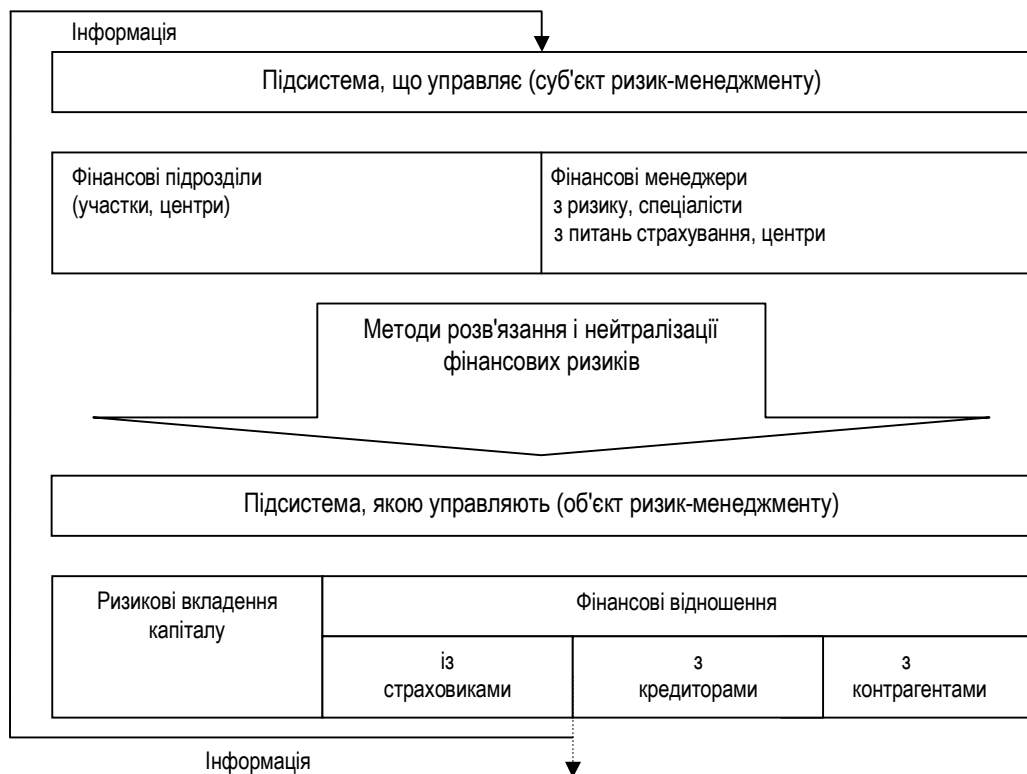


Рис. 1. Схема ризик-менеджменту як системи управління фінансовими ризиками*

*Джерело: [6, с. 360]

Як видно з наведеної схеми, суб'єктами управління в ризик-менеджменті виступають фінансові менеджери з ризику, функціональні обов'язки яких полягають:

- в обґрунтуванні доцільності інвестицій у ризикові об'єкти та розробці програми ризикової інвестиційної діяльності;
- виборі способів уникнення ризиків та методів їх зниження;
- організації страхування ризиків;

– організації системи фінансових відносин: між страховиками і страхувальниками; між позичальниками і кредиторами.

Об'єктами ризик-менеджменту є ризикові вкладення капіталу і система фінансових відносин. У процесі управління фінансові менеджери цілеспрямовано впливають на об'єкти управління в межах своїх управлінських функцій. До основних функцій суб'єкта ризик-менеджменту відносять планування, організацію, мотивацію і контроль.

Функція планування полягає в прогнозуванні імовірності можливих втрат за альтернативних варіантів здійснення фінансово-господарських операцій. При цьому дуже важливо правильно передбачити можливі види ризиків, обґрунтувати джерела їх виникнення та можливі наслідки їх впливу на фінансові результати підприємства. Доцільно включати окремий розділ під назвою „Оцінка ризиків” до бізнес-плану будь-якого інвестиційного проекту.

Організаційна функція ризик-менеджменту полягає у створенні спеціальних підрозділів для управління фінансовими ризиками, визначенні функціональних обов'язків окремих фінансових менеджерів і спеціалістів з питань страхування, координації їх дій.

Функція мотивації пов'язана зі стимулюванням зацікавленості фінансових менеджерів у здійсненні фінансового моніторингу за рівнем ризикованості окремих операцій і виробленні ефективного механізму реагування на небажані тенденції економічного розвитку з метою мінімізації фінансових втрат.

Контрольна функція ризик-менеджменту передбачає перевірку організації роботи зі зменшення ризиків, оцінку ефективності здійснених заходів з нейтралізації ризиків, оперативне втручання у хід фінансово-господарських процесів з метою своєчасного запобігання ризиковим подіям.

Політика управління фінансовими ризиками є складовою економічної безпеки суб'єктів господарювання і полягає у розробці цілої системи заходів з виявлення фінансових ризиків, оцінювання рівня їх концентрації та імовірності виникнення, попередження небажаних наслідків ризикових подій та компенсації понесених втрат [6, с. 363].

Кількісні методи оцінювання імовірності можливих фінансових втрат є важливою складовою інструментарію обґрунтування фінансових рішень в умовах ризику. Разом із тим, при розробці стратегії і тактики ризик-менеджменту потрібно враховувати, що не кожний вид ризику можна кількісно виміряти.

У випадку, коли рівень фінансового ризику точно виміряти не вдається, процес обґрунтування доцільності управлінських рішень має базуватися на загальних евристичних правилах прийняття рішень в умовах ризику.

У випадку, коли рівень ризику можна оцінити кількісно, вибір рішення базується на таких критеріях [6, с. 364]:

1. Максимізація фінансового результату — з можливих альтернативних варіантів ризикового інвестування вибирається той варіант, який забезпечує найбільшу ефективність результату за мінімального або прийнятного для інвестора рівня ризику.

2. Оптимальна імовірність фінансового результату — з можливих варіантів рішень вибирається той варіант, за якого імовірність результату є прийнятною для інвестора.

3. Оптимальна варіація фінансового результату — з можливих альтернативних рішень перевага надається тому варіанту, за якого розрив між мінімальним і максимальним значеннями фінансового результату є найменшим.

4. Оптимальне поєднання вигоди і ризику — із можливих альтернативних рішень вибирається той варіант рішення, за якого вдається отримати значний прибуток і одночасно уникнути великого ризику.

Крім перелічених критеріїв оптимальності ризикових рішень необхідно враховувати умови їх прийняття.

У випадку, коли імовірність розвитку подій за окремими сценаріями відома, визначається середнє очікуване значення норми прибутку за кожним варіантом і обирається той варіант, який забезпечує її максимізацію.

Якщо імовірність можливих господарських ситуацій невідома, але є оцінки її відносних значень, шляхом експертної процедури встановлюється імовірність виникнення тих чи інших умов діяльності й визначається середня величина очікуваної норми прибутку на вкладений капітал. Оцінюючи отримані таким способом результати, можна обирати:

- максимісне рішення, забезпечує максимальну норму прибутку із можливих мінімальних величин;
- мінімаксне рішення, забезпечує мінімальний обсяг фінансових втрат із можливих максимальних величин;
- компромісне рішення — забезпечує середнє значення величини результату.

У випадку конфлікту математичний апарат для вибору оптимальної стратегії ризик-менеджменту базується на використанні теорії ігор.

На практиці дуже важливо визначити чуттєвість портфеля суб'єкта господарювання при здійсненні лізингових операцій до окремих видів ризиків, тобто визначити ті види ризиків які можуть призвести до масштабних втрат, і провести заходи, щодо зменшення таких ризиків.

Необхідно зазначити, що суб'єкт господарювання що здійснює лізингові послуги є фінансовим посередником, тому властиві йому ризики подібні банківським ризикам, за винятком одного – товарного. Як правило лізингова компанія, на відміну від банку, надає комплексну послугу – фінансування плюс додатковий сервіс (поточне обслуговування, заміна деталей, додаткові послуги пов'язані експлуатацією об'єкту лізингу, організація ре-маркетингу...). Оперативний лізинг взагалі часто передбачає повернення предмета лізингу лізингодавцю, з подальшим продажем або передачею іншому лізингоотримувачу. Тому на відміну від банку, для якого вилучення заставленого майна є форс-мажорною подією, для лізингової компанії процес повернення, ре-маркетингу предмету лізингу є частиною нормальної оперативної діяльності. Якщо лізингова компанія добре розуміється на ліквідності конкретного типу обладнання, вона може пропонувати більш конкурентноздатні умови для лізингоотримувача. З іншого боку, згідно результатів опитування лізингових компаній, тільки 22% від загальної кількості діючих компаній використовували в якості забезпечення лізингової угоди майно, що не є предметом лізингу. При цьому, невміння прогнозувати зміни ліквідності предмета лізингу призводить до неконтрольованого росту ризиків.

Для оцінки ліквідності предмета лізингу протягом дії договору та по закінченню угоди лізингова компанія може обрати два шляхи: проводити оцінку самостійно (метод експертних оцінок, або статистичні методи прогнозування), або звернутися до компаній які спеціалізуються на подібних послугах. В першому випадку, необхідно організувати службу по збору та аналізу статистичної інформації щодо конкретних видів обладнання. Така база даних, побудована на власному досвіді, є суттєвим інструментом в напрямку мінімізації ризиків шляхом відповідного структурування лізингових платежів, та створення резервів під конкретні угоди. Джерелами інформації можуть бути:

- історичні дані, засновані на власному досвіді лізингової компанії;
- публічні дані;
- дані виробника обладнання;
- «Фактори нестійкості» — фактори, що можуть суттєво впливати на вартість обладнання (наприклад зміни цін на сировину, комплектуючі, тощо).

Існують чотири основні підходи щодо роботи з ризиками суб'єкта господарювання при здійсненні лізингових операцій – уникнення, контроль та попередження, передача ризику та оплата ризику [15, с. 12].

Кожна лізингова компанія сама встановлює ступінь ризику який вона може прийняти на себе. Якщо потенційна лізингова угода не задовольняє цим внутрішнім критеріям, тоді «уникнення», тобто відмова від лізингової угоди, є найкращим заходом для мінімізації ризиків. Як правило

лізингова компанія має власну скрінінгову систему, щодо первісної оцінки ризикованості угоди. Наприклад, українські компанії часто використовують коефіцієнт співвідношення очищених надходжень на розрахунковий рахунок до суми місячного лізингового платежу та середньомісячного погашення існуючих кредитів.

«Контроль та попередження» включає набір інструментів, що використовуються на макро та мікро рівні, а саме диверсифікацію портфелю:

- за типом, вартістю обладнання;
- за обсягом угоди на одного позичальника, групу;
- за галузями;
- за строком дії договору;
- за постачальниками обладнання;
- за валютою.

«Передача» ризику передбачає переведення можливих витрат пов'язаних з лізинговою угодою на третю особу: постачальника, страхову компанію, чи особу поручителя.

«Оплата ризику» – це свідоме прийняття очікуваних ризиків, що покриваються за рахунок ціни. Відбувається це за допомогою створення резерву на очікувані збитки. На жаль, не всі лізингоотримувачі виявляються справними платниками, дехто затримує платежі, дехто взагалі не спроможний розрахуватися з певних причин. Тому портфель лізингової компанії обов'язково необхідно оцінювати з точки зору надійності грошових надходжень. Тобто на звітну дату нараховуються витрати по безнадійним боргам та резерв на сумнівні борги. Тим самим прогнозована сума недоотриманих лізингових платежів відноситься на витрати відповідного періоду, тобто ми маємо змогу побачити реальний прибуток в звіті про фінансові результати, з урахуванням можливих втрат. Якщо резерв на сумнівні борги не нараховується фінансова звітність викривляється, завищується прибуток звітного періоду. Крім того, при обрахунку кожної конкретної лізингової угоди, враховуючи витрати по сумнівним боргам (різниці для різних типів лізингоотримувачів, обладнання), ми закладаємо в платежі відповідну маржу лізингової компанії, що включає ризики пов'язані з неплатежами та дозволяє досягати заданої прибутковості. З іншого боку, нарахування резерву по безнадійним боргам дозволяє оцінити реальний грошовий потік, що очікується від лізингоотримувачів (заборгованість мінус резерв на сумнівні борги) [15, с. 13].

Найскладніше питання, як оцінити розмір резерву на сумнівні борги. Існує декілька підходів. В положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» детально описано два методи для оцінки поточної дебіторської заборгованості:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності [12, с. 82].

Обидва методи використовують історичну інформацію (власний досвід лізингової компанії) щодо отримання платежів від певних груп платників. При цьому резерв нараховується на всю суму поточної заборгованості лізингоотримувача, яка за оцінками може бути не отримана.

Як вже зазначалося, прогнозування зміни ліквідності предмета лізингу може впливати на оціночну величину резерву сумнівних боргів. На рис. 2 схематично представлено, як змінюється вартість предмета лізингу та заборгованість лізингоотримувача паротягом дії лізингової угоди.

На початку дії лізингової угоди (умовно рік 0), заборгованість лізингоотримувача як правило нижча за ринкову вартість обладнання. Відповідно ризик неплатоспроможності лізингоотримувача суттєво зменшується за рахунок високого рівня забезпеченості лізингової угоди. Але з плином часу таке співвідношення може помінятися.

Як видно з рис. 2, починаючи з п'ятого року, картина змінюється кардинально: заборгованість лізингоотримувача більша за ринкову вартість предмета лізингу. Це означає, що угода втратила 100% забезпечення, і компанія опинилась в зоні підвищених ризиків. Але цей ризик вимірюється не всією сумою заборгованості лізингоотримувача, що може бути неотримана, а лише різницею між ринковою вартістю предмета лізингу та заборгованістю лізингоотримувача в кожен

момент дії лізингової угоди. Такий підхід для оцінки величини резерву можливий лише за умови високої обізнаності лізингової компанії на ринку обладнання, що є предметом лізингу, та наявності надійного прогнозу зміни ліквідності предмета лізингу протягом дії угоди.

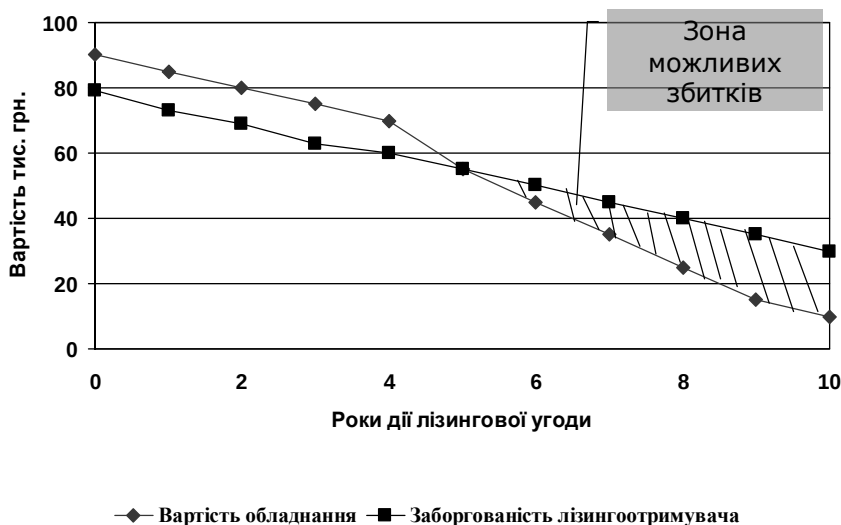


Рис. 2. Вартість предмета лізингу та заборгованість лізингоотримувача
*Джерело: [15, с. 14]

В цьому випадку можна застосувати таку формулу для розрахунку величини резерву [15, с. 14]:

$$OZ = I_d \cdot C_z \cdot Z, \quad (1)$$

де I_d – імовірність дефолту

C_z – сума заборгованості

Z – збитки внаслідок дефолту, % (співвідношення ринкової вартості предмета лізингу та заборгованості лізингоотримувача)

Таким чином, маємо змогу зменшити резерв на можливі втрати, одночасно зменшити маржу лізингової компанії, не зменшуючи прибутковість компанії.

Висновки і перспективи. В цілому побудова ефективної системи ризик-менеджменту лізингової компанії – це складна, багатокомпонентна задача, що залежить як від внутрішніх так і зовнішніх факторів. На сьогодні найбільшу частину портфелю всіх лізингових компаній займають легкові автомобілі, вантажний транспорт, тощо. І це не дивно, тому що цей вид активів має високу ліквідність, розвинутий вторинний ринок, тобто ризики, пов'язані з такими активами мінімальні. Але в умовах зростаючої конкуренції лізингові компанії змушені освоювати нові більш ризиковані продукти. Одночасно іде боротьба за «найкращих» клієнтів, і компанії змушені придивлятися до менш привабливих претендентів. Крім того, в цих умовах необхідно пропонувати прийнятну ціну. За таких обставин наявність потужної системи ризик-менеджменту в компанії має вирішальне значення для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій.

За таких обставин, запропонована схема розрахунку зменшення резерву на можливі втрати суб'єкта господарювання при здійсненні лізингових операцій, одночасно зменшуючи маржу компанії

і не зменшуючи прибутковість, може забезпечити більш конкурентноспроможні умови лізингу, не збільшуючи ризики для компанії.

Список використаних джерел

1. Голуб, В. М. Кредитні ризики комерційних банків та методи їх управління [Текст] / В. М. Голуб // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 5. – С. 124–129.
2. Дзюблук, О. В. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника [Текст] / О. В. Дзюблук // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8–12.
3. Едвардес, Уоррен. Ключові фінансові інструменти: Орієнтування та інновації у світі деривативів [Текст] : пер. з англ. / У. Едвардес. – К. : Всеуито : Наукова думка, 2003. – 255 с. – (Усе про менеджмент).
4. Зеркалов Д.В. Экономические проблемы: хрестоматия. / Зеркалов Д.В. – К.: Наук. світ, 2008 – 143 с.
5. Клапків, М. С. Страхування фінансових ризиків [Текст] : монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка & Карт-бланш, 2002. – 570 с.
6. Коваленко, Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
7. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] : навчальний посібник / Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с. – (Майстер-клас).
8. Маршалл, Джон. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям [Текст] : учебник : пер. с англ. / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – М. : Инфра-М, 1998. – 784 с.
9. Минцберг, Г. Стратегический процесс [Текст] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал : пер. с англ. ; под. ред. Ю. Н. Кантуревского. – СПб. : ПИТЕР, 2001. – С. 76.
10. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності [Текст] : посібник / С. В. Мочерний, О.А. Устенко, С. І. Чеботар. – К. : Академія, 2001. – 280 с. – (Альма-матер).
11. Парасій-Вергуненко, І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчально-методичний посібник / І.М. Парасій-Вергуненко ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
12. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку : станом на 22 вересня 2015 р. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 300 с.
13. Роуз Питер, С. Банковский менеджмент : пер. с англ. со 2-го изд. [Текст] / П.С. Роуз. – М. : Дело, 1997. – 768 с.
14. Синки, Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг [Текст] : учебник : пер. с англ. / Дж. Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
15. Сухенко, О. Управління ризиками лізингової компанії / О. Сухенько // Інформаційно-аналіт. журнал «Лізинг в Україні». – 2008. – №1 – С. 11–14.
16. Фабоцци, Ф. Управление инвестициями : пер. с англ. [Текст] / Ф. Фабоцци. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
17. Шарп, У. Ф. Инвестиции [Текст] : пер. с англ. / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли. – М. : Инфра-М, 1998. – 1028 с.

Mykytyuk Oleksiy
Postgraduate Student
Department of Financial and Economic Security
University of Economics and Law "KROK"
Kyiv, Ukraine
E-mail: Mykytyuk_Alexei@bigmir.net

KEY ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES IN CARRYING OUT OF LEASING OPERATIONS

Abstract

Introduction. The effective functioning of business entities in carrying out leasing operations in a dynamic market environment requires a reliable system of economic security. The system of economic security of business entities in carrying out leasing operations must be certain of their own security, based on which it will be able to fulfill its objective function, like any other system.

Methods. The paper applied the following methods: abstract, logical and dialectical (for theoretical explorations and forming conclusions); statistical and monographic (for analysis); historical and logical (to determine the problems and prospects of further development).

Results. In carrying out leasing transactions entities have to develop new products more risky in an increasingly competitive. There is a struggle for the "best" customers so companies have to look closely to the less attractive candidates at the same time. In following conditions you must offer the reasonable price in addition. A strong presence of risk management in the company is critical to the economic security of business entities in carrying out leasing operations. Under these circumstances we propose the scheme for calculating the reduction in the provision for possible losses, while reducing the margin of the company, without reducing profitability.

Discussion. The scheme of calculating the reduction of the reserve of the entity in carrying out leasing can provide a competitive leasing conditions without increasing risks.

Keywords: system of economic security, business entity, leasing, risk management.

References

1. Holub, V. M. Kredytni ryzyky komertsiiykh bankiv ta metody yikh upravlinnia [Credit risks of commercial banks and their management methods]. *Problems and prospects of the banking system of Ukraine*, 5, 124–129.
2. Dziubliuk, O. V. (2001). Osoblyvosti otsiniuvannia hroshovoho potoku pidpriemstva v systemi bankivskoho analizu kredytopromozhnosti pozychalnyka [Features evaluating the cash flow of the enterprise in the system of bank credit analysis of the borrower]. *Bank activity*, 1, 8–12.
3. Edvardes Uorren. (2003). *Kliuchovi finansovi instrumenty: Oriientuvannia ta innovatsii u sviti deryvatyviv* [Key Financial Instruments: orientation and innovation in the world of derivatives]. Kyiv : Vseuvyto : Naukova dumka.
4. Zerkalov, D.V. (2008). *Ekonomicheskiye problemy: khrestomatiya* [Economic problems: a reader]. Kyiv : Naukoviy svit.
5. Klapkiv, M. S. (2002). *Strakhuvannia finansovykh ryzykiv: monohrafiia* [Insurance of financial risks: monograph]. Ternopil : Ekonomichna dumka & Kart-blansh.
6. Kovalenko, L.O. (2008). *Finansovyi menedzhment : navch. posib.* [Financial management: a tutorial]. Kyiv : Znannia.
7. Kozmenko, S. M., Shpyh, F. I., & Voloshko, I. V. (2003). *Stratehichnyi menedzhment banku: navchalnyi posibnyk* [Strategic management of the bank : tutorial]. Sumy : Universytetska knyha.
8. Marshall, Dzh. F., & Bansal, V. K. (1998). *Finansovaya inzheneriya: Polnoye rukovodstvo po finansovym novovvedeniyam : uchebnik* [Financial engineering: The Definitive Guide to Financial innovation : a textbook]. Moscow, Russia: Infra-M.
9. Mintsberg, G., Kuinn, Dzh. B., & Goshal, S (2001). *Strategicheskii protsess* [Strategic process]., SPb., Russia: PITER.
10. Mochernyi, S. V., Ustenko, O. A., & Chebotar, S. I. (2001). *Osnovy pidpriemnytskoi diialnosti : posibnyk* [Basics of business activity: a guide]. Kyiv : Akademiia.
11. Parasii-Verhunenko, I. M. (2003). *Analiz bankivskoi diialnosti : navchalno-metodychnyi posibnyk* [Analysis of bank activity : Textbook]. Kyiv : KNEU.
12. *Regulations (standards) of accounting, as of September 22, 2015.* (2015). Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury.
13. Rouz, Piter S. (1997). *Bankovskiy menedzhment : per. s angl. so 2-go izd.* [Banking Management]. Moscow, Russia : Delo.
14. Sinki, Dzh. (2007). *Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug : uchebnik : per. s angl* [Financial management in commercial banks and in the financial services industry : the textbook]. Moscow, Russia : Al'pina Biznes Buks.
15. Sukhenko, O. (2008). *Upravlinnia ryzykamy lizynhovoï kompanii* [Risk management of leasing company]. *Information-analytical magazine "Leasing in Ukraine"*, 1, 11–14.
16. Fabotstsi, F. (2000). *Upravleniye investitsiyami : per. s angl.* [Investment Management]. Moscow, Russia: Infra-M.
17. Sharp, U. F. Aleksander, G. Dzh., & Beyli, Dzh. V. (1998). *Investitsii : per. s angl.* [Investments]. Moscow, Russia: Infra-M.





UDK 336.7
JEL Classification G 10

Akansha Jain
PhD, Research associate
Asia Pacific Institute of management
New delhi, India
E-mail: dr.akanshajain@gmail.com
Denga Svitlana
PhD, Associate Professor,
Department of Accounting and audit
Poltava University of Economics and Trade
Poltava, Ukraine
E-mail: denga_s@mail.ru

VOLATILITY ANALYSIS OF CORRELATION BETWEEN FOREIGN CURRENCIES IN REFERENCE TO INDIAN RUPEE

Abstract

Introduction. Multinational firms have their revenue linked in number of currencies and their upside and downside movements can affect overall efficiency of firms.

Purpose of the research is to ascertain the correlation between exchange rate movements, to ascertain relative change in value of currency over period of time, to suggest measures to cope up volatility of exchange rate movements and for effective management of forex exchange market.

Methods. The analysis of each data set of exchange rate in detail to have insight of their mean, median, mode, skewness, kurtosis. An attempt has been made to drive out trend of movements and plot that in line diagram and correlation and other descriptive statistics have been calculated using SPSS software.

Results. The Pearson's correlation value is close to 1 in almost all cases, it indicates that there is a strong relationship between two variables. CAD with INR are positively skewed whereas USD, GBP, JPY are negatively skewed with INR. INR movements in CAD, JPY, USD and GBP have correlation indicating that all companies having transactions globally can predict that upward movement in one currency affects the movement of another currency.

Discussion. Based on above analysis, some suggestion have been drawn for improving functioning of forex exchange market in India.

Key words: volatility, analysis, correlation, foreign currencies, forex exchange market, mean, median, mode, skewness, kurtosis.

Introduction. Foreign exchange exposure is the risk linked with transactions of multinationals dealing in more than one currency due to unpredictable movement of currency in relation to home. It is risk due to uncertainty in direction of currency movements and these movements can prove financially detrimental for multinationals. Firms must assess and manage their foreign exchange exposures to be in win-win situation. The high volatility of exchange rates is a general accepted phenomenon and it has

major impact on multinational's bottom line. Volatility in exchange rates has been quite large and it has affected sales as well as profit margins of multinationals in India. Even companies have witnessed their end due to these unfavorable exchange rate fluctuations. Movements in exchange rates prices are subject to volatility clustering i.e. having periods of calm where you found zero movement in terms of percentage movement and periods of high volatility which arises mainly due to reaction of events in environment nationally and internationally. Exchange rate movements play substantial role in risk measurement and their effective management which is outcome of exchange positions in foreign exchange. Hedging program aims at conversion of unpredictable risks into that zone where it is acceptable. The main challenge lies in identifying the risk that rests in acceptable zone for the risk manager and the type of hedging program the risk manager wishes to undertake.

Indian Forex market has witnessed sequential development during post reforms horizon right from pegged exchange rate mechanism to demand and supply driven market in 1993 and in 1994 to current account convertibility. Moving ahead of LERMS in 1993, free forces of market determined exchange rate. This led to increment in spot and forward market transactions and turnover of market grew up significantly from 16 billion US dollar in year 2005-2006 to around 55 billion US dollar in year 2014-2015. The depth of the foreign exchange market can also be gauged from the fact that the bid-offer spread in USD-INR pair is quite narrow now.¹

RBI and GOI are continuously working to improve capital flows, Foreign institutional investors in corporate debt, expansion of risk management instruments and coming up of qualified foreign investors as unique group of investors and so on. Introduction of proper risk management mechanism is challenge and steps had been taken in that direction. CCI was set up in year 2003 which has proved to be landmark in mechanism of money as well as foreign exchange market in India. Commendable progress had been made in over the counter derivative products. Trade depository came into existence in 2012 to facilitate smooth functioning of forex market of India. Foreign exchange derivatives had also been fully operational between authorized dealers banks and their clients till now.

Review of literature. If we have close insight into literature, we can find handful of theoretical models focusing on determination of exchange rates and behavior shown. Fixed price assumption based models were available before 1990 where studies have been made by Marshall (1923), Lerner (1936), Nurkse (1944), Mundell (1961, 1962, 1963) and Fleming (1962). Demand and supply based model of exchange rate determination have been studied in depth by Frenkel (1976), Mussa (1976, 1979), Frenkel and Johnson (1978), Vitek (2005), Nwafor (2006), Molodtsova and Papell, (2007)

V. Kamesam, (2001) in his study quoted that knowing things about past makes it easier to predict future. Dornbusch (1976, 1980) gave rise to overshooting model which had been repeatedly tested by Alquist and Chinn (2008) and Zita and Gupta (2007).

Bekaert (1995) studied the effect of time variation on positions held in euro. He used vector auto regression to study the same. Vergni and Vulpiani (1999) witnessed during their research that there lies long term anomalies in forex exchange market. Batten (1999) studied various models of exchange rate valuation in depth and focused on need to incorporate risk coefficient for better and trust worthy results. Hodrick (1992, 1993) studied and concluded that auto regressive approach has more benefits than any other model. Further Johnson (2002) proposed model in order to find out correlation between trends and volatility. Zumbach (2002) used GARCH and FIGARCH models to examine trends and forecast errors. Solano (2004) focused on economic modeling of distribution of returns of exchange rate.

Background of study: Linking to theoretical perspective. Demand and supply are two market forces which determine the exchange rate in India. It is well accepted truth that exchange rate is determined by two blades of scissors under strict monitoring of RBI. So, we can study forex market as we study demand and supply and point where demand is equal to supply of forex the price is determined if all other things remain same.

¹ I bid. https://www.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?Id=2849

Equation 1 Total demand of forex(Dfx)= Total supply of forex(Sfx)

Dfx includes both interbank transactions and market transactions whereas Sfx includes interbank transactions, market transactions and supply of forex by RBI as intervention.

Equation 2.... Sfx= market supply (Mfx) + autonomous supply(Afx)

From 1 and 2

$Dfx = Mfx + Afx$

Now this autonomous supply can either be negative or positive depending upon intervention by RBI.

So,

Equation 3... $Dfx = Mfx \pm Afx$

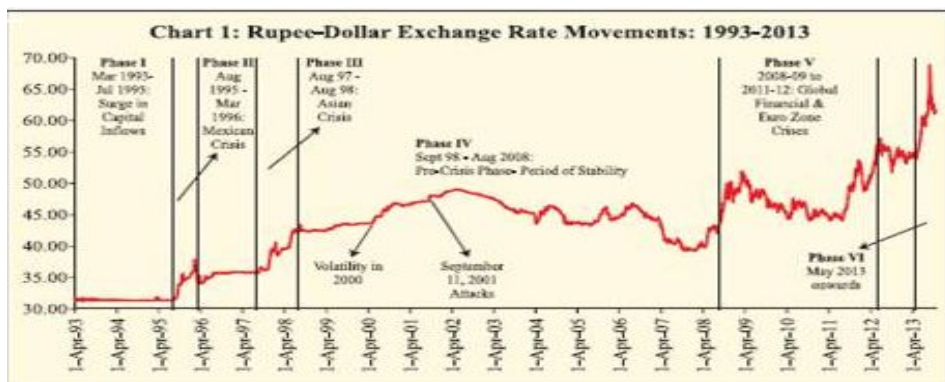
RBI is net buyer in forex market when there is general scenario that foreign exchange rate is moving below the desired level. RBI also intervenes if there is excess supply in market and there is need to absorb that supply. Over here we have,

$Dfx = Mfx - Afx$ or we can say $Mfx = Dfx + Afx$

RBI becomes net seller in foreign exchange market when there is general phenomenon that foreign exchange rate is moving above desired level. RBI intervenes to increase the supply. So, market supply will be less than market purchase by Afx

$Dfx = Mfx + Afx$ or we can say that $Mfx = Dfx - Afx$

Keeping in view the theoretical derivation of exchange rates of rupee and other major currencies and role of RBI, There has been high volatility in forex market since last two decades which may be outcome of various global phenomenon and because of two market forces demand and supply (pic 1). Rupee has shown high volatility as compared to US dollar over period of two decades as shown in analysis by RBI. This forms base of research of this paper in which we try to find out correlation between movements in yen, dollar, pound in terms of Indian rupee.



Pic 1. Evidence of high volatility in exchange rate(US\$/INR)

Source: Official website of RBI²

There exists high volatility in exchange rates and there is need to have insight of movements in exchange rates, an attempt is made to judge the correlation shown by different currencies in respect to indian rupee as in India forex rates are determined by open two market sources demand and supply and RBI plays important role of monitoring and intervention.

² I bid. https://www.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?Id=2849

Objectives of study:

- To ascertain the correlation between exchange rate movements
- To ascertain relative change in value of currency over period of time.
- To suggest measures to cope up volatility of exchange rate movements and for effective management of forex exchange market.

Research methodology. Volatility measures the deviation of present exchange rates in comparison to previous exchange rates. In this Paper we have measured volatility of rupee to USD, GBP, JPY and CAD since 1990 till 2015.

Skewness measures the symmetry the distribution is following. Perfectly symmetrical distribution have zero skewness. Positive skewness denote right side has more weightage than the left side whereas negative skewness denotes vice versa i.e. left side is more heavier. Kurtosis checks the shape of data so as to analyse that distribution resembles Gaussian distribution or not. In Gaussian distribution the kurtosis is zero whereas in flatter distribution, there is negative kurtosis and vice versa. Hence, we refer this as volatility of volatility. An attempt has been made to drive out trend of movements and plot that in line diagram and correlation and other descriptive statistics have been calculated using SPSS software.

Results. The data has been analysed for period of 25 years i.e. 1990 to 2015 (table 1). Data has been collected from www.x-rates.com, www.federalreserve.gov and yahoofinance.com. Data was analysed since 1990 to 2015 so as to know the relative change in value of currencies Proportionate change has been calculated using the formula

Change = (current years rate- previous years rate)/ previous years rate

Table 1

The data for analysis for period from 1990 to 2015

YEAR	USD/INR	Proportionate change	GBP/INR	Proportionate change 2	CAD/INR	Proportionate change	JPY/INR	Proportionate change 3
1990	18.11		31.23687		14.99538		0.121298	
1991	22.71165	0.298386	39.9717	0.279632	19.8369	0.322868	0.169073	0.393865
1992	28.15582	0.239708	49.68905	0.243106	23.30104	0.174631	0.22231	0.314876
1993	31.29108	0.111354	46.98119	-0.0545	24.26063	0.041182	0.282837	0.272264
1994	31.39386	0.003285	48.09013	0.023604	22.98115	-0.05274	0.307693	0.087881
1995	32.41807	0.032625	51.15281	0.063686	23.63458	0.028433	0.346246	0.125297
1996	35.506	0.095253	55.42571	0.083532	26.03525	0.101575	0.326582	-0.056792
1997	36.36451	0.024179	59.56109	0.074611	26.25486	0.008435	0.30063	-0.079466
1998	41.35611	0.137266	68.54809	0.150887	27.87802	0.061823	0.317104	0.054798
1999	43.05267	0.041023	69.64358	0.015981	28.98327	0.039646	0.380039	0.198468
2000	44.93512	0.043724	67.99939	-0.02361	30.25132	0.043751	0.416886	0.096956
2001	47.15597	0.049423	67.91616	-0.00122	30.46815	0.007168	0.388551	-0.067968
2002	48.60898	0.030813	72.88484	0.073159	30.95158	0.015867	0.388141	-0.001055
2003	46.57064	-0.04193	76.18075	0.045221	33.3528	0.07758	0.402191	0.036198
2004	45.12676	-0.031	82.75716	0.086326	34.83518	0.044446	0.417557	0.038206
2005	43.92993	-0.02652	79.98543	-0.03349	36.27876	0.04144	0.399622	-0.042952
2006	45.24078	0.029839	83.41479	0.042875	39.90903	0.100066	0.388989	-0.026608
2007	41.48935	-0.08292	82.93584	-0.00574	38.57441	-0.03344	0.352574	-0.093615
2008	43.78233	0.055267	80.6188	-0.02794	41.12405	0.066097	0.425591	0.207097

2009	48.3688	0.104756	75.6424	-0.06173	42.5107	0.033719	0.517119	0.215061
2010	45.65775	-0.05605	70.5686	-0.06708	44.30718	0.042259	0.520989	0.007484
2011	46.45992	0.017569	74.51852	0.055973	46.97385	0.060186	0.580074	0.113409
2012	53.42081	0.149826	84.66996	0.136227	53.50164	0.138966	0.669338	0.153884
2013	58.51233	0.09531	91.65329	0.082477	56.77306	0.061146	0.599778	-0.103924
2014	61.00759	0.042645	100.4891	0.096404	55.25379	-0.02676	0.577642	-0.036907
2015	62.89116	0.030874	96.07964	-0.04388	50.68307	-0.08272	0.521365	-0.097425

The change in value of currency since 1990 of all major currencies have witnessed almost same pattern throughout the period under study.

Testing correlation between pattern shown by various currencies in comparison to rupee shown on tables 2,3,4.

Table 2

Correlation between JPY / INR and GBP / INR

		Japanese Yen to Indian Rupee (JPY/INR)	British Pound to Indian rupee (GBP/INR)
JPY/INR	Pearson Correlation	1	.543**
	Sig. (2-tailed)		.004
	N	26	26
GBP/INR	Pearson Correlation	.543**	1
	Sig. (2-tailed)	.004	
	N	26	26

Value of correlation coefficient is 0.543 which depicts JPY/INR has positive linear correlation with GPB/INR. If we calculate coefficient of determination it comes to be 0.294849 which denotes that 29% of changes in british pound/ Indian rupee can be attributed to relationship between Japanese yen and british pound.

Table 3

Correlation between GBP/INR and CAD/INR

		British Pound/Indian Rupee (GBP/INR)	Canadian dollar/ Indian rupee (CAD/INR)
GPB/INR	Pearson Correlation	1	.894**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	26	26
CAD/INR	Pearson Correlation	.894**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	26	26

Value of correlation coefficient is 0.894 which depicts GPB/INR has positive linear correlation with CAD/INR. If we calculate coefficient of determination it comes to be 0.799236 which denotes that 79% of changes in Canadian dollar/ Indian rupee can be attributed to relationship between Canadian dollar and british pound.

Table 4

Calculation of correlation between USD/INR and CAD/INR

		USA dollar/Indian rupee (USD/INR)	Canadian dollar/Indian rupee (CAD/INR)
US dollar/Indian rupee	Pearson Correlation	1	.844**
	Sig. (2-tailed)		0
	N	26	26
Canadian dollar/Indian rupee	Pearson Correlation	.844**	1
	Sig. (2-tailed)	0	
	N	26	26

Value of correlation coefficient is 0.844 which depicts USD/INR has positive linear correlation with CAD/INR. If we calculate coefficient of determination it comes to be 0.712336 which denotes that 71% of changes in Canadian dollar/ Indian rupee can be attributed to relationship between Canadian dollar and US dollar.

As Pearson's correlation value is close to 1 in almost all cases , it indicates that there is a strong relationship between two variables. This means that changes in one variable are strongly correlated with changes in the second variable. Correlation and other descriptive statistics have been calculated using SPSS software (table 5).

Table 5

Descriptive statistics calculated using SPSS software

Parameters	CAD/INR	GBP/INR	USD/INR	JPY/INR
Mean	34.77	69.65	41.69	0.27
Standart error of mean	2.266	3.43	2.527	0.089
Median	32	72	44.5	0
Mode	23	83	45	0
Standart deviation	11.556	17.488	12.883	0.452
Variance	133.545	305.835	165.982	0.205
Skewness	0.434	-0.424	-1.227	1.105
Standart error of skewness	0.456	0.456	0.456	0.456
Kurtosis	-0.725	-0.364	3.387	-0.85
Standart error of kurtosis	0.887	0.887	0.887	0.887
Range	42	69	63	1
Minimum	15	31	0	0
Maximum	57	100	63	1
Sum	904	1811	1084	7

Canadian dollar and Indian rupee are positively skewed whereas USA Dollar, British Pound, Japanese Yen and are negatively skewed with Indian rupee.

Conclusions. Since there is great volatility in exchange rate movements, risk is associated with every upside and downside of exchange rate and there is need for incorporation of effective and sound hedging mechanism so as to cope up with this risk and safeguard multinationals and big business houses against forex risk .Rupee movements in Canadian dollar, Japanese yen, US dollar and British Pound have correlation indicating that all companies having transactions globally can predict that upward movement in one currency affects the movement of another currency.

Based on above analysis, some suggestion have been drawn out so as to come out with some concrete parameters for improving functioning of forex exchange market in India.

1) More and more hedging instruments are required to cope up extreme volatility of Indian rupee against all major currencies of the world.

2) Steady liberalization of financial markets is need of the hour by fetching more attention on corporate and business houses who invest back in India.

3) Promotion of invoicing of trade in domestic currency will be extremely helpful and beneficial for all sectors of economy so as to cope up with extreme volatility.

4) There has been wide progress and enhancement of rupee market across globe especially in Dubai, Singapore, London and New York , so it is need of the hour to try and relocate offshore activities onshore. RBI has taken a number of steps in the recent past to liberalize currency futures market to obviate/reduce the need for the NDF market.³

5) There is need for effective coalition between OTC and exchange traded markets for currency futures

6) More Use of Options should be advocated and more focus should be on conducting seminars and workshops to teach and advocate the importance and practicability of risk management techniques.

7) Open ended foreign exchange positions are more prone to risk and there is need to develop strict monitoring mechanism by liberalizing open position limits of banks.

References

1. Timothy C. Johnson (Jul., 2002), "Volatility, Momentum, and Time-Varying Skewness in Foreign Exchange
2. BIS,(Sept 2007), Bank for International Settlements, monetary and economic dept., 'Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2007'
3. Heinz Riehl, Rita M. Rodriguez, (1977), 'Foreign Exchange Markets', McGraw-Hill Book Company.
4. Peter Bofinger, (2003), 'Managed Floating as a Monetary Policy Strategy', Economics of Planning, pg. no. 81-109
5. Monetary System', published in Zegreb Journal of Economics.
6. Returns" Journal of Business & Economic Statistics, 20(3), 390-411.
7. Runkle, D. E. (1987). "Vector Autoregressions and Reality," Journal of Business and Economic
8. Bekaert, G., and Hodrick, R. (1992), "Characterizing Predictable Components in Excess Returns on Equity and Foreign Exchange Markets," Journal of Finance, 47, 467-509.
9. Giovannini, A., and Jorion, P. (1989), "Time Variation of Risk and Return in the Foreign Exchange and Stock Markets," Journal of Finance, 44, 307-326.
10. Dua, P. and P. Sen (2009), "Capital Flow Volatility and Exchange Rates: The Case of India," in *Macroeconomic Management and Government Finances*, Asian Development Bank, Oxford University Press
11. Alquist, R. and M. Chinn (2008), "Conventional and Unconventional Approaches to Exchange Rate Modelling and Assessment," *International Journal of Finance and Economics*, Forthcoming.
12. Della Corte, P., L. Sarno, and I. Tsiakas (2007), "An Economic Evaluation of Empirical Exchange Rate Models," CEPR Discussion Paper 6598.
13. Dua, P., N. Raje and S. Sahoo (2008), "Forecasting Interest Rates in India," *Margin – The Journal of Applied Economic Research*, 2008, 2, 1-41. Dua, P., N. Raje and S. Sahoo (2003), "Interest Rate Modelling and Forecasting in India," Reserve Bank of India Development Research Group study No. 24.

³ I bid https://www.rbi.org.in/Scripts/BS_SpeechesView.aspx?Id=943

УДК 336
JEL Classification G 20

Коніна Марина

асистент кафедри фінансів та банківської справи
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна
E-mail: konina_maryna@ukr.net

Реха Камілла

студентка
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна
E-mail: camilla.reha@gmail.com

Янковський Валерій

студент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна
E-mail: yva0404@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація

Вступ. Реалізація переважної більшості економічних відносин між учасниками ринку відбувається за допомогою посередників, завдяки яким вирішуються проблеми функціонування ринку фінансових послуг. На ньому відбуваються процеси надання послуг щодо мобілізації, розподілу та перерозподілу вільних ресурсів. Фінансовий ринок складається з різних інститутів, які надають специфічні професійні послуги, направляючи потоки фінансових ресурсів від кредиторів/інвесторів до реципієнтів. Саме від рівня розвитку посередницької діяльності на ринку фінансових послуг, значною мірою, залежить ефективність його функціонування.

Методи. У статті використано методи теоретичного узагальнення й порівняння; методи логічного узагальнення; економіко-статистичні методи.

Результати. Проаналізовано стан фінансового ринку України на сучасному етапі його розвитку. Охарактеризовано окремі показники діяльності банківських та небанківських кредитних установ та визначено ключові проблеми їх функціонування. Запропоновано основні напрями фінансового ринку України.

Перспективи. Вбачаються у формуванні стратегії розвитку фінансового ринку та його учасників із врахуванням необхідності організації у їх діяльності ефективних систем економічної безпеки.

Ключові слова: фінансовий ринок, ринок фінансових послуг, банки, страхові компанії, лізингові компанії, кредитні спілки, ломбарди.

Вступ. Добре розвинені банківські установи, пенсійні фонди, страхові компанії та інші сегменти фінансового ринку є гарантією стабільного розвитку економічної системи в країні. Для України становлення та подальший розвиток фінансового ринку є передумовою появи потужного джерела інвестицій, що будуть спрямовуватися в сектори економіки держави, шляхом акумуляції вільних грошових коштів. Функціонування фінансового ринку неможливе без роботи фінансової системи, що забезпечує його нормальне існування і розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням фінансового ринку в Україні присвячено праці багатьох вчених, серед яких О.А. Білоус, О.Д. Василик, Я. Комаринський, В.М. Опарін, О.В. Онікієнко, Г.Г. Козоріз, І.О. Школьник та інші. Разом з тим зазначені проблеми в країнах з трансформаційною економікою вивчені поки що недостатньо, зокрема і в Україні, в якій

фінансовий ринок в своєму розвитку є доволі мінливим та нестабільним.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку фінансового ринку в Україні, виявлення основних проблем та окреслення перспектив його розвитку.

Методологія дослідження. У ході дослідження використано методи теоретичного узагальнення й порівняння; методи логічного узагальнення; економіко-статистичні методи (для вивчення динаміки процесів розвитку й регулювання фінансового ринку України).

Результати. Основним індикатором розвиненості фінансової системи країни є локалізація операцій з міграції та трансформації вільного капіталу – в країнах з розвинутою економікою вони в повному обсязі відбуваються на розвинутому, відповідним чином врегульованому та прозорому фінансовому ринку. При цьому наявність розвинутої інституційної інфраструктури є запорукою успішної реалізації функціонального призначення як фінансової системи взагалі, так і фінансового ринку зокрема, оскільки система фінансового посередництва, будучи підсистемою фінансового ринку, не тільки сприяє перетворенню заощаджень в інвестиції, але й приймає участь в організації системи нагромадження капіталу. При цьому синергетична єдність категорій системи і підсистеми передбачає, що етап розвитку фінансового ринку є визначальним при аналізі системи фінансового посередництва [17].

Фінансовий ринок – це система економічних відносин, яка забезпечує розподіл та акумуляцію фінансових ресурсів шляхом купівлі-продажу інструментів фінансового ринку через систему кредитно-фінансових установ.

У таблиці 1 визначено декілька теоретичних підходів щодо дефініції фінансового ринку.

Таблиця 1

Дефініція поняття «фінансовий ринок»*

Автор	Визначення
О. Василик [1]	«Фінансовий ринок – це механізм перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами підприємницької діяльності, державою і населенням, між учасниками бюджетного процесу, деякими міжнародними фінансовими інституціями».
Л. Павлова [2]	«Фінансовий ринок – це механізм управління потоками грошових ресурсів, платіжних засобів, що приносять прибуток і об'єднують емітентів та інвесторів».
Я. Комаринський, І. Яремчик [3]	Характеризують фінансовий ринок як ринок позичкових капіталів, а також визначають його як систему економічних відносин, які забезпечують: акумуляцію вільних грошових коштів; перетворення коштів в позичковий капітал; перерозподіл капіталу між учасниками процесу відтворення.
Л. Красавина [4, с. 112]	«Світовий фінансовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, де переважно здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, у тому числі в євровалютах, і включає світовий грошовий ринок, світовий ринок капіталів і світовий фінансовий ринок».
В. Опарін [5, с. 24]	«Фінансовий ринок – це сукупність обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності».
Г. Бєлоглазова [6]	Розглядає фінансовий ринок з позиції поділу його на внутрішні та зовнішні ринки і визначає як сукупність національних і міжнародних фінансових ринків, що забезпечують акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів через систему банківських та інших фінансово-кредитних установ для забезпечення процесу відтворення у світовому масштабі.

* Джерело: [1-6]

До основних факторів становлення і розвитку фінансового ринку, можна віднести такі: поява нових елементів фінансового ринку; транскордонний рух фінансових ресурсів; технічний прогрес і розвиток інформаційних технологій.

Таким чином, фінансовий ринок – це складна відкрита економічна система, яка представляє

собою сукупність економічних відносин та інститутів, пов'язаних з перерозподілом капіталу [17] (рис. 1).

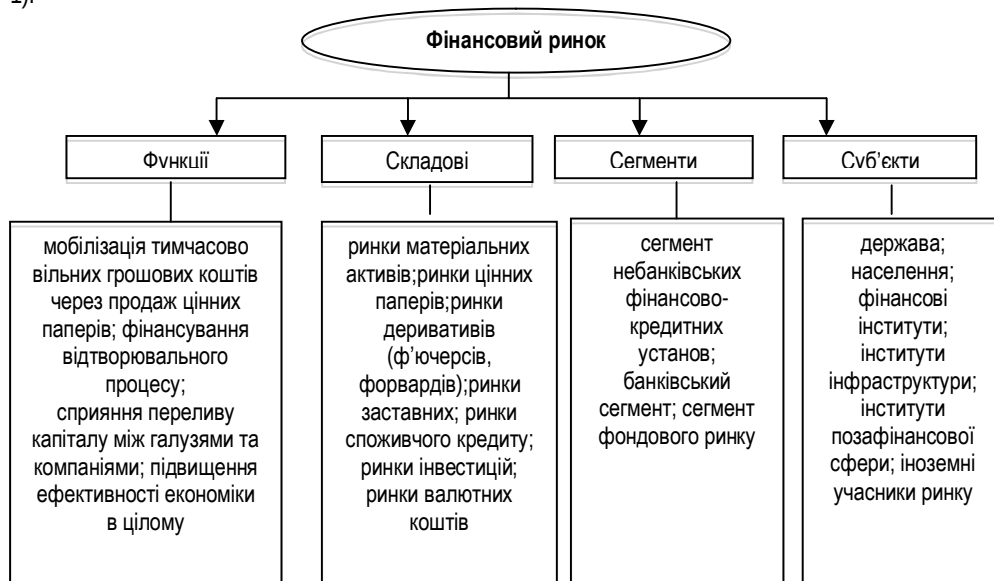


Рис. 1. Суб'єкти, функції, сегменти та складові фінансового ринку*

*Джерело: [7, 8, 9]

Сьогодні найактивнішими інституційними учасниками фінансового ринку України виступають комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі, адже саме вони складають найбільшу частку фінансових ресурсів і мають безпосередній вплив на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат і добробут населення.

У сучасному світі роль банківських послуг є досить значною. Так, Онікієнко О.В. і Передерієва С.О. зазначають, що банківський ринок забезпечує безперервний грошовий обіг та обіг капіталу. Об'єднаний в економічну й організаційно-правову структуру – національну банківську систему, він здійснює управління грошовими коштами і ресурсами, реалізуючи економічні інтереси суспільства [10].

Банківський сектор є найбільшою складовою фінансового ринку України з активами, що складають домінуючу частку активів усіх фінансових установ. Саме тому негативні тенденції у фінансовому секторі країни виявились тут найбільш помітними (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники діяльності банків України за 2013-2015 роки, млн.грн.**

Назва показника	Станом на				Темп росту, (01.01.2016/01.01/2013), %
	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	
Кількість діючих банків, од., в т.ч.	176*	180*	163*	117*	66,47
з іноземним капіталом, од.	53	49	51	41	77,36
зі 100% іноземним капіталом, од.	22	19	19	17	77,27
Активи банків	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 254 385	111,28
Готівкові кошти та банківські	30 346	36 390	28 337	34 353	113,20

метали					
Кредити надані	815 327	911 402	1 006 358	965 093	118,37
Вкладення в цінні папери	96 340	138 287	168 928	198 841	206,40
Капітал	169 320	192 599	148 023	103 713	61,25
Зобов'язання банків	957 872	1 085 496	1 168 829	1 150 672	120,13
Регулятивний капітал	178 909	204 976	188 949	130 974	73,21
Результат діяльності	4 899	1 436	-52 966	-66 600	-1359,6
Середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, %	14,5	18,8	22,2	11,4	78,62
Середня відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті, %	8	8,3	6,4	6,8	85,0

*1 банк з них має ліцензію санаційного банку

**Джерело: [11]

Отже, проаналізувавши дані табл. 1, можна побачити, що за 2013-2015 роки кількість банківських установ має тенденцію до зменшення, відповідно кількість банків як з частковим, так із 100% іноземним капіталом також зменшуються. Починаючи 2014 року, відносно 72 банківських установ прийнято рішення щодо їх ліквідації [16].

Помітним є скорочення не лише кількості банківських установ, але і їх структурних підрозділів. Так, якщо на початок 2014 року нараховувалось 14972 діючих структурних підрозділів банків, то на початок 2015 року їх кількість зменшилась на 13,6% і склала 12939 підрозділів, а на початок 2016 року значення цього показника знову скоротилось (цього разу на 8%), і зупинилось на відмітці 11873 підрозділи [11].

При цьому з початку активи банківської системи України мали позитивну тенденцію до зростання, так за 2015 рік вони зросли на 11,28% відносно 2013 року. За аналізований період обсяг кредитів, наданих українськими банками юридичним і фізичним особам, зріс на 18,37%. Проте висока вартість кредитного ресурсу, а також обмежена кількість позичальників з достатнім рівнем кредитоспроможності поки істотно стримують розвиток кредитування.

Враховуючи низьку якість активів банківської системи України та збиткову діяльність, зобов'язання банків протягом 2013-2015 років зменшилися на 38,75%.

Регулятивний капітал банків України в грудні 2015 року збільшився на 30,5 млрд. грн. Зростання відбулося за рахунок початку ліквідації двох банків, регулятивний капітал яких був негативним (АТ «Банк» Фінанси та Кредит »та ПАТ« ВБР »), а також завдяки зростанню регулятивного капіталу ряду банків з іноземним капіталом.

З огляду на високе значення облікової ставки, а також обмеженість доступу до залучення зовнішнього фінансування і кредитів від НБУ, основним джерелом підтримки ліквідності банківських установ зараз є кошти населення. Значна кількість банківських установ з метою збереження клієнтської бази та для підтримки ліквідності притримує високі процентні ставки по вкладних рахунках, що свідчить про прийняття такими банками високоризикової стратегії [16].

Отже, аналіз сучасного стану банківського сектору української економіки дає можливість виявити декілька проблем в банківській сфері: політична та фінансова нестабільність в країні; низька якість банківських активів; зниження ліквідності банківських активів; низька довіра до банківської системи серед населення; недосконала та нестабільна нормативно-правова база в державі; висока ступінь вразливості банківської системи до валютно-курсової політики в країні, що проводиться НБУ.

Для зміцнення банківськими установами власних позицій на фінансовому ринку, їм потрібно, в першу чергу, покращити показники ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами, застосування нестандартних схем роботи з іншими

гравцями ринку банківських послуг; пошук неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами шляхом розробки індивідуальних графіків погашення заборгованості, заміни застави, організації проведення угод між вкладником і позичальником на вигідних для банку умовах та інформування про такі можливості клієнтів; підвищення стандартів надання традиційних банківських послуг; розробка принципово нових банківських продуктів і послуг; створення позитивного іміджу банку тощо.

Серед усіх небанківських фінансово-кредитних установ домінуючі позиції на фінансовому ринку займають страхові компанії, які кількісно, хоч і посідають не перше місце, але акумулюють понад 53,1 % усіх активів і мають значний потенціал для сприяння сталому розвитку вітчизняного підприємництва шляхом розміщення страхових резервів у реальному секторі економіки.

Страховий ринок в Україні виступає важливим сегментом ринку фінансових послуг в нашій державі, рівень розвитку якого є одним із основних показників ефективності функціонування бізнес-середовища.

Козоріз Г.Г. зазначає, що не дивлячись на те, що страховий ринок України і пройшов стадію формування, але він і досі знаходиться на початковому етапі свого розвитку. За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3–5%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90%. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки [13]. Для оцінки стану розвитку страхового ринку України у табл. 3 проаналізовано основні показники діяльності страхових організацій за 2013-2015 роки.

Таблиця 3

Основні показники діяльності страхового ринку України за 2013-2015 роки, млн. грн. *

Показник	Роки			Темп росту, 2015/2013, %
	2013	2014	2015	
Кількість страховиків, од.	315	382	361	91,3
Загальна сума активів	66 387,5	70 261,2	60 729,1	86,4
Обсяг сплачених статутних капіталів	15232,5	15120,9	14474,8	95,7
Обсяг сформованих страхових резервів	14435,7	15828,0	18376,3	116,1
Валові страхові премії	28661,9	26767,3	29736,0	111,1
Валові страхові виплати	4651,8	5065,4	8100,5	159,9
Рівень чистих виплат, %	16,2	18,9	27,2	-
Чисті страхові премії	21551,4	18592,8	22354,9	120,2
Чисті страхові виплати	4566,6	4893,0	7602,8	155,4
Рівень чистих виплат, %	21,2	26,3	34,0	-
Сплачено на перестрахування	8 744,8	9 704,2	9 911,3	102,1

*Джерело: [14]

Отже, проаналізувавши дані табл. 3, можна зробити наступні висновки. На фінансовому ринку у 2015 році працювала 361 страхова компанія, з яких 49 компаній із страхування життя та 312 компаній, що надавали інші види послуг, крім страхування життя. Протягом 2015 року кількість страховиків зменшилася на 21, або 5%, у порівнянні з 2014 роком, а у порівнянні з 2013 роком – на 46. В цілому за підсумками 2015 року із реєстру виключено 30 страховиків і включено 9.

Загальний **обсяг активів страховиків** протягом 2015 року **зменшився на 13,6%**, або 9,5 млрд. грн. і склав 60,7 млрд. грн.

Обсяг сформованих страхових резервів збільшився на 2,6 млрд грн, або на 16,6% і склав 18,46 млрд. грн.

Протягом 2015 році Нацкомфінпослуг проводився контроль за дотриманням страховиками вимог щодо покриття страхових резервів та нестрахових зобов'язань диверсифікованими та прийнятними активами, що в результаті призвело до змін у *структури активів страхових*

компаній. Зокрема, станом на 31.12.2015 року найбільша доля активів страхових компаній зосереджена не в акціях, на відміну від 2014 року, а у банківських вкладах (12,6 млрд. грн., було – 9,0 млрд. грн.), сума активів в акціях зменшилась на 34%: з 18,0 млрд. грн до 11,9 млрд. грн.

Страхові платежі за результатами 2015 року **зросли на 13,4%**, або 3,5 млрд. грн., і склали **30,3 млрд. грн.** Страховики протягом 2015 року збільшили **обсяг страхових виплат на 60%**, або 3 млрд. грн. до 8 млрд. грн. Обсяг вихідного перестрахування в абсолютних величинах значно не змінився і склав 9,9 млрд. грн., проте зменшилась доля перестрахування за кордон з 85% до 75% [19].

В умовах економічної кризи, коли суб'єктам господарювання потрібні додаткові ресурси, а банківський сектор пропонує кредити під досить високі відсоткові ставки, на допомогу суб'єктам господарювання приходять небанківських фінансово-кредитних установи. З їх допомогою вітчизняні підприємства та фізичні особи мають доступ до дешевих і якісних фінансових продуктів і послуг, що тим самим створює серйозну конкуренцію банкам (рис. 2).

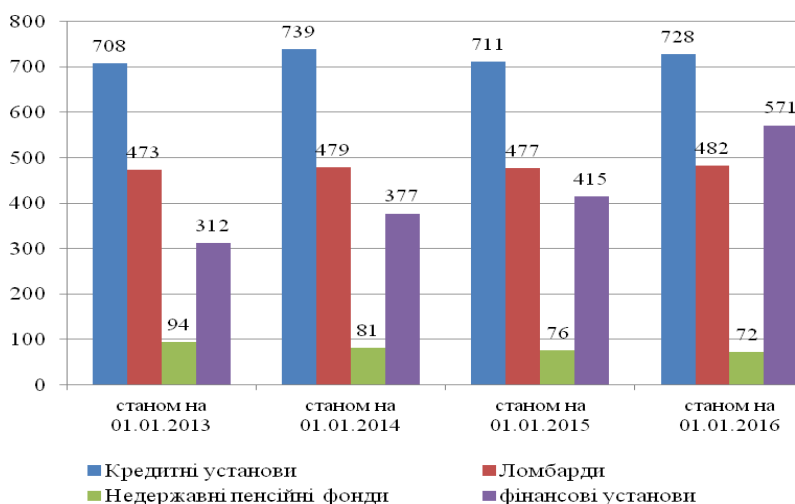


Рис. 2. Кількість небанківських фінансово-кредитних установ України за 2013-2015 роки*

*Джерело: [14]

Як видно з рис. 2, незважаючи на складну економічну ситуацію в країні, інвестори зацікавлені у діяльності на вітчизняному ринку фінансових послуг. Так, протягом 2015 року кількість кредитних установ збільшилась на 17, або 2% і склала 728 організації, з яких 588 – кредитні спілки. Кількість ломбардів, що працювали у 2015 році – 482, що на 5 установ більше, ніж у 2014 році. Серед інших фінансових установ: 571 фінансова компанія (збільшення їх кількості на 156 у порівнянні з 2014 роком) та 72 недержавних пенсійних фонди (відбулося зменшення на 4, у порівнянні з 2014 роком) [19].

Протягом 2014-2015 років ринок небанківських послуг демонструє зростання кредитного портфелю майже на 30% (рис. 3). При цьому світові пенсійні активи за останні десять років збільшилися майже удвічі і на початок 2015 року становили 36,2 трлн. дол. або 84,4% світового ВВП. В Україні активи недержавних пенсійних фондів мізерні, вони становлять лише 124 млн. дол. або 0,16% ВВП.

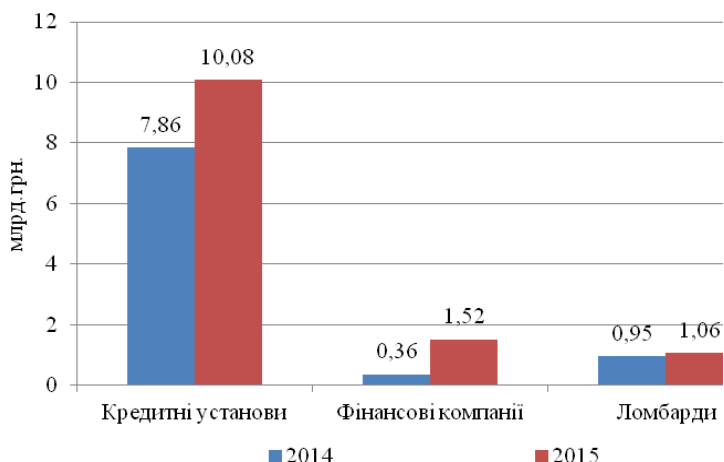


Рис. 3. Кредитний портфель фінансових установ за 2014-2015 роки

**Джерело: [14]*

Отже, в Україні банківська система є домінуючою серед інших сегментів фінансового сектора, і будь-які нестабільні явища в економіці, в першу чергу, відображаються на ній.

Нестабільність вітчизняної фінансової системи пов'язана, найперше, з відстороненістю учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їх орієнтованість на отримання швидких прибутків, а також зумовлена відсутністю довіри населення до фінансово-кредитних установ та відсутністю ефективного позичальника.

Фінансовий ринок повинен стати одним з основних механізмів мобілізації вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення. Цього можна досягти шляхом:

- 1) стабілізації валютного ринку, зниження та утримання рівня інфляції на прийнятному для розвитку економіки рівні (не більш як 10%);
- 2) стабілізації роботи фінансового сектора, відновлення довіри населення до інститутів фінансового ринку;
- 3) формування ефективної системи перерозподілу ресурсів з пріоритетним їх спрямуванням на реалізацію проектів економічного розвитку[20].

Висновки і перспективи. Стабільність фінансової системи держави, її ефективність і платоспроможність, мобілізація та перерозподіл фінансових ресурсів, у першу чергу, залежать від розвитку фінансового ринку в країні.

З огляду на це, в Україні необхідно впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового ринку, а саме:

- моніторинг діяльності фінансових установ з боку регуляторів задля своєчасне виявлення проблемних питань у поточній роботі фінансових установ та своєчасно реагувати на загрози;
- санація або ж ліквідація неплатоспроможних банківських установ, врегулювання питання продажу (передачі) проблемних активів через формування законодавчої бази діяльності установ, основною функцією яких буде робота із проблемними активами;
- вирішення питання реструктуризації кредитів;
- оздоровлення фінансової системи через державну підтримку та підтримку з боку власників фінансових установ, впровадження механізмів конвертації депозитів в акції банків;
- стабілізація, яка потребує забезпечення функціонування системи ефективного нагляду,

спрямованого на попередження виникнення загроз;

- посилення системи захисту прав інвесторів і споживачів шляхом впровадження відповідної законодавчої бази;

- відновлення довіри населення до банківської системи;

- рефінансування фінансового сектору з контролем використання наданих коштів, в окремих випадках — участі держави в капіталах банків;

- створення державного банку розвитку, через який можна спрямувати потоки державних коштів для підтримки пріоритетних інвестиційних та інноваційних проектів, забезпечити доступ суб'єктів господарювання до довгострокових кредитних ресурсів, що, в свою чергу, стимулюватиме розвиток експортного потенціалу.

Таким чином, стратегія розвитку фінансового ринку України надасть можливість забезпечити його прозорість, створить сприятливі умови для потенційних інвесторів і підвищить ліквідність фінансових інструментів ринку.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Теорія фінансів [Текст]: навч. посібник / О.Д. Василик. – К.: Центр навч. літ. – 2005. – С.480.
2. Павлова Л.Н. Фінансовий менеджмент: Підручник для вузів / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНІТІ-ДАНА. – 2003. – С. 269.
3. Комаринський Я. Фінансово-інвестиційний аналіз [Текст]: навч. посібник / Я. Комаринський, І. Яремчук. – К.: Українська енциклопедія ім. М.П. Бажана: Книга пам'яті України. – 1996. – С. 298.
4. Красавина Л.М. Міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини / Л.М. Красавина. – М.: Фінанси і статистика. – 1994. – С. 643.
5. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ. – 2002. – С. 240.
6. Белоглазова Г.Н. Гроші. Кредит. Банки: підручник / Г.Н. Белоглазова. – М.: Вища освіта. – 2009. – С.392.
7. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку. – 2008. – С. 348.
8. Николишин І.Ю. Роль та значення фінансового ринку в фінансовій системі України / І.Ю. Николишин, Н.В. Зізяк // ХКТЕІ. – «Young Scientist». – 2014. – № 7. – С. 53-55.
9. Білоус О.А. Ринок облігацій як сегмент фондового ринку / О.А. Білоус // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 128.
10. Онікієнко О.В. Сутність фінансового ринку, його роль у фінансовій системі та перспективи розвитку / О.В. Онікієнко, С.О. Передерієва // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 8. – С. 127-134.
11. Основні показники діяльності банків України / Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
12. Маркова О. Комерційні банки та їх операції / О. Маркова, Л. Сахарова, В. Сідоров. – М. – 2005. – С.98
13. Козоріз Г.Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г.Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26–34.
14. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfr.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
15. Сафонова О.Д. Сучасний стан страхового ринку України та основні проблеми його розвитку / О.Д. Сафонова // Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. – С. 98-102.
16. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/>.
17. Савінова Ю. М. Особливості розвитку фінансового ринку України як основи функціонування системи фінансового посередництва / Ю. М. Савінова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2042>.
18. Полякова Є. С. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансово-кредитних установ України / Є.С. Полякова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3660_

19. Нацкомфінпослуг оголосила попередні підсумки діяльності небанківського фінансового ринку у 2015 році: зростання кількості фінустанов на 7%, страхових премій – на 13%, страхових виплат – на 60%, кредитного портфелю – на 29% [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/nackomfinposlug-ogolosyla-poperedni-pidsumky-diyalnosti-nebankivskogo-finansovogo-ryнку-u-2015>.

20. Дешко А. П'ять кроків, які врятовують фінансовий ринок України/ А. Дешко [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-krokiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-_html.

Konina Maryna

Assistant Lecturer, Department of Finance and Banking

Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky

Kryvyi Rih, Ukraine

E-mail: konina_maryna@ukr.net

Rekha Kamila

student

Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky

Kryvyi Rih, Ukraine

E-mail: camilla.reha@gmail.com

Yankovs'kyi Valeriy

student

Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky

Kryvyi Rih, Ukraine

E-mail: yva0404@gmail.com

THE CURRENT STATE OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Abstract

Introduction. Implementation of the vast majority of economic relations between market participants is due to intermediaries that solve problems of the financial services market. There are processes of service delivery to mobilize, distribution and redistribution of available resources. Financial market consists of various institutions providing specific professional services, directing the flow of funds from lenders / investors to recipients. That is the level of development of mediation in financial services, largely depending on the efficiency of its operation.

Methods. The paper considers theoretical methods of synthesis and comparison; methods of logic synthesis; economic and statistical methods.

Results. The state of the financial market of Ukraine at the present stage of its development. Characterized individual performance of bank and non-bank credit institutions and identified key problems of their functioning. The basic directions of Ukraine's financial market.

Discussion. Prospects seen in strategy development and financial market participants with regard to the needs of their activities in an effective system of economic security.

Keywords: financial market, financial services, banks, insurance companies, leasing companies, credit unions, pawnshops.

References

1. Vasylyk, O.D. (2005). *Teoriia finansiv: navch. posibnyk* [Finance theory: teach. manual]. Kyiv : Tsentr navch. lit.
2. Pavlova, L.N. (2003). *Finansovyi menedzhment: Pidruchnyk dlia vuziv* [Financial Management: Textbook for universities]. Moscow, Russia : YUNITI-DANA.
3. Komarynskyi, Ia., & Yaremchuk, I. (1996). *Finansovo-investytsiyni analiz: navch. posibnyk* [Financial and investment analysis : teach. manual]. Kyiv : Ukrainska entsyklopediia im. M.P. Bazhana: Knyha pam'iaty Ukrainy.
4. Krasavyna, L.M. (1994). *Mizhnarodni valiutno-kredytni i finansovi vidnosyny* [International monetary and financial relations]. Moscow, Russia : Finance and Statistics.

5. Oparin, V.M. (2002). *Finansy (Zahalna teoriia): navch. posib.* [Finance (General Theory): teach. manual]. Kyiv : KNEU.
6. Bielohlazova, H.N. (2009). *Hroshi. Kredyt. Banky: pidruchnyk* [Money. Credit. Banks: Tutorial]. Moscow, Russia : Higher Education.
7. Shkolnyk, I.O. (2008). *Finansovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: Current State and Development Strategy]. Kyiv.
8. Nykolyshyn, I.Iu. & Ziziak, N.V. (2014). Rol ta znachennia finansovoho rynku v finansovii systemi Ukrainy [The role and importance of financial markets in the financial system of Ukraine]. *KhKTEI* . – «Young Scientist», 7, 53–55.
9. Bilous, O.A. (2005). Rynok oblihatsii yak sehment fondovoho rynku [Bond market as a segment of the stock market]. *Finance Ukraine*, 2, 128.
10. Onikiienko, O.V. & Pieriedierieva, S.O. (2014). Sutnist finansovoho rynku, yoho rol u finansovii systemi ta perspektyvy rozvytku [The essence of the financial market, its role in the financial system and development prospects]. *Journal of East Ukrainian National University named after Vladimir Dal*, 8, 127–134.
11. Basic indicators of banks Ukraine : Materials official website of the National Bank of Ukraine. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
12. Markova, O., Sakharova, L., & Sidorov, V. (2005). *Komertsiiini banky ta yikh operatsii* [Commercial banks and their operations]. Moscow, Russia.
13. Kozoriz, H.H. (2013). Priorytetni napriamy modernizatsii strakhovoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Priorities modernization of Ukraine's insurance market in terms of global challenges]. *Regional economy*, 1, 26–34.
14. Official website of the State Commission for Regulation of Financial Services. Retrieved from <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
15. Safonova, O.D. (2014). Suchasnyi stan strakhovoho rynku Ukrainy ta osnovni problemy yoho rozvytku [The current state of the insurance market of Ukraine and basic problems of development]. *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynsko*, 98–102.
16. The official website of the National rating agency "Rurik". Retrieved from <http://rurik.com.ua/>.
17. Savinova, Iu. M. *Osoblyvosti rozvytku finansovoho rynku Ukrainy yak osnovy funktsionuvannia systemy finansovoho poserednytstva* [Features of development of the financial market of Ukraine as the functioning of financial intermediation]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2042>.
18. Poliakova, Ie. S. *Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku finansovo-kredytnykh ustanov Ukrainy* [The current state and prospects of development of financial institutions Ukraine]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3660>.
19. The National Commission of Financial Services announced the preliminary results of the non-bank financial market in 2015. Retrieved from <http://reforms.in.ua/ua/news/nackomfinposlug-ogolosyla-poperedni-pidsumky-diyalnosti-nebankivskogo-finansovogo-rynku-u-2015>.
20. Deshko, A. *Piat krokiv, yaki vriatuiut finansovyi rynek Ukrainy* [Five steps that save the financial market of Ukraine]. Retrieved from http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-krokiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-_.html.



УДК 631
JEL Classification G32

Пархомець Микола

д.е.н., професор, професор кафедри обліку і економіко–правового
забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна
E-mail: luda@uniyat.in.ua

Уніят Людмила

д.ф., к.е.н., доцент кафедри обліку і економіко–правового
забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна
E-mail: luda@uniyat.in.ua

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація

Вступ. Фінанси аграрних підприємств є основою для забезпечення інноваційного розвитку економіки галузей рослинництва і тваринництва. Фінанси аграрного виробництва відображають процеси формування і використання фінансових ресурсів для розширеного відтворення, запровадження ресурсоощадних технологій та поліпшення фінансових результатів аграрного бізнесу.

Методи. Теоретичною і методичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених економістів-аграрників, нормативно-правові документи з питань розвитку економіки галузей аграрних підприємств. В процесі дослідження застосовувалися наступні методи економічних досліджень: аналізу та синтезу; абстрактно – логічний – для опрацювання теоретично-методичних положень, формування висновків; економіко-статистичний – для аналізу галузей в динаміці, виявлення тенденцій, впливу факторів на фінансові результати підприємств; монографічний для детального вивчення явищ, процесів, передового досвіду; порівняльного аналізу – для моніторингу рівня фінансових результатів галузей у підприємствах регіону.

Результати. Проведені дослідження факторів поліпшення фінансових показників на підприємствах дали наступні результати: виявлено, що головними факторами збільшення прибутковості галузей рослинництва й тваринництва є повна собівартість продукції; структура виробництва і продажу продукції; обсяг реалізації продукції та ціна. Розвинуто методику дослідження дохідності й прибутковості основних галузей рослинництва і тваринництва; обґрунтовано порогові рівні факторів прибутковості та конкурентоспроможності в умовах регіону.

Перспективи. Поліпшення фінансових результатів галузей рослинництва і тваринництва у підприємствах має здійснюватися за рахунок внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні включають, насамперед: підвищення урожайності усіх культур та продуктивності тварин; збільшення обсягів продажу високоякісної продукції; зниження повної собівартості одиниці продукції та ін.

До зовнішніх напрямків зміцнення економіки підприємств слід віднести: поліпшення державного регулювання виробництва і продажу; ціноутворення на продукцію; сприяння та підтримки трудомістких галузей; пом'якшення податкового тиску; формування кооперації та вертикальної інтеграції та ін.

Ключові слова: аграрні підприємства, повна собівартість продукції, ціна, прибуток, дохідність, прибутковість, інноваційні технології, урожайність культур, продуктивність тварин, обсяг продажу, кооперація, концентрація, інтеграція.

Вступ. Рівень фінансового стану сільськогосподарських підприємств здійснює найбільший вплив на інноваційний розвиток кожної галузі та підприємства загалом, економічний і соціальний рівень життя на селі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методичні та практичні аспекти фінансового стану аграрних підприємств та шляхи його поліпшення висвітлені у працях Ботвіна Н.О., Бруханського Р.Ф., Дем'яненка М.А., Партина А.Г., Яціва І.Б. та ін. вчених [3, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14]. Ці наукові розробки дуже важливі, однак ще недостатньо розв'язують проблеми поліпшення фінансового стану окремих галузей в певних регіонах та країні загалом.

Мета. Метою даного дослідження є визначення динаміки фінансового стану аграрних підприємств, їх окремих галузей та обґрунтування напрямів поліпшення фінансових результатів, підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва.

Методологія дослідження. Теоретичною і методичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених економістів-аграрників, нормативно-правові документи з питань розвитку економіки галузей аграрних підприємств. В процесі дослідження застосовувалися наступні методи економічних досліджень: аналізу та синтезу; абстрактно-логічний – для опрацювання теоретично-методичних положень, формування висновків; економіко-статистичний – для аналізу галузей в динаміці, виявлення тенденцій, впливу факторів на фінансові результати підприємств; монографічний – для детального вивчення явищ, процесів, передового досвіду; порівняльного аналізу – для моніторингу рівня фінансових результатів галузей у підприємствах регіону.

Результати. Дослідження показали, що упродовж 2010-2014 рр. відбулося поліпшення фінансового стану сільськогосподарських підприємств України (табл. 1). Так, частка підприємств, що отримали чистий прибуток збільшилась із 69,3% у 2010 р. до 84,8% у 2014 р. або на 15,5%. За цей період аграрні підприємства України отримали чистого прибутку до оподаткування на суму 50732, 5 млн. грн, що у 2,3 рази більше порівняно з 2010 р.

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності аграрних підприємств України*

Показники	Роки					2014 р. в % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Чистий прибуток до оподаткування – всього, млн. грн	17089,6	25267,0	26960,8	15114,8	20262,9	118,6
Частка підприємств, що отримали чистий прибуток, %	69,3	83,5	78,6	81,0	84,8	15,5
Чистий прибуток до оподаткування, млн. грн	22282,9	30182,3	33716,7	25528,6	59732,5	227,7
Частка підприємств, що отримали збиток, %	30,7	16,5	21,4	19,6	15,2	-15,5
Сума збитків до оподаткування, млн. грн	-5193,3	-4915,3	-6755,9	-10608,4	-30686,9	5,9 рази

* Джерело: [14, с. 312]

Слід зауважити, що незважаючи на суттєве зменшення частки (15,5 %) збиткових агропідприємств, водночас, за цей період збільшилась сума їх збитків до оподаткування. Так, наприклад, якщо сума збитків сільськогосподарських підприємств України у 2010 р. становила 4920,1 млн. грн, то у 2014 р. цей показник збільшився до 30686,9 млн. грн або у 5,9 рази. Головною причиною такого стану за аналізований період стало суттєве підвищення рівня закупівельних цін на промислові товари (агротехнічні засоби, мінеральні добрива, паливо-мастильні матеріали тощо). Все це обумовило значне збільшення обсягу витрат на виробництво продукції, зростання рівня її собівартості та збільшення суми збитків. Збитковим було виробництво і продаж зерна: пшениці у більшості підприємств Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Сумської та інших областей; ячменю – Закарпатської, Дніпропетровської, Запорізької та інших областей; гороху – Донецької,

Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Полтавської, Сумської, Харківської, Херсонської, Чернівецької та Чернігівської областей.

Слід зазначити, що за аналізований період галузь буряківництва у більшості підприємств України була збитковою. У цій галузі виявлено чітку тенденцію до зменшення обсягів виробництва продукції та погіршення економічно-фінансового стану функціонування буряківництва. Так, наприклад, в середньому за 2010-2011 рр. в Україні було вироблено 15490,4 тис.т цукрових буряків або 35%, порівняно з 1990 роком. При цьому упродовж 2010-2014 рр. обсяг виробництва цукрових буряків мав суттєву диференціацію по роках, що було обумовлено розміром зібраної площі та урожайністю цукрових буряків.

Аналіз показав, що зібрана площа цукрових буряків в середньому за 2010-2014 рр. становила 411,5 тис. га, найбільшою вона була у 2011 р. – 515,8 тис. га, а найменшою – у 2013 р. 270,5 тис. га, різниця була майже у 2 рази.

Середня урожайність цукрових буряків упродовж 2011-2014 рр. по Україні становила 376,4 ц/га. Найбільшою вона була у 2014 р. 476,5 ц/га, а найменшою – у 2010 р. 279,5 ц/га, різниця між найбільшою і найменшою урожайністю цукрових буряків становила 1,7 рази.

Дослідження показали, що за 2010-2014 рр. в Україні більше 60% областей мали урожайність цукрових буряків менше 300 ц з 1 га зібраної площі (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги виробництва цукрових буряків при різних їх урожайності в Україні за 2010 – 2014 рр. *

Показники	Групи областей за урожайністю буряків			Всього по групах
	I до 300	II 301-400	III 401 і більше	
Кількість областей за роки, один.	31	33	42	106
Урожайність цукрових буряків з 1 га зібраної площі, ц	245	347	449	373
Обсяги виробництва цукрових буряків, тис. ц -всього по групі	10022,3	24997,6	42432,3	77452,2
-на одну область	323,3	757,5	1010,3	730,7
Частка у загальному виробництві, %	12,9	32,3	54,8	100

* Джерело: [13, с. 191 - 193].

Такий низький рівень урожайності обумовив збитковість галузі, особливо у малих і середніх підприємствах України. Урожайність цукрових буряків та концентрація виробництва є головними внутрішніми факторами підприємств щодо підвищення економічної ефективності та поліпшення фінансового стану галузі буряківництва. Це положення підтверджується групуванням аграрних підприємств Тернопільської області (табл. 3).

Як видно з таблиці, збільшення урожайності цукрових буряків та рівня концентрації виробництва супроводжується зростанням економічної ефективності та поліпшенням фінансового стану галузі буряківництва.

Порівняно найвищої економічної ефективності виробництва цукрових буряків досягли господарства третьої групи, в яких середня урожайність цієї культури становила 561 ц/га на зібраній площі 489 га, в структурі ріллі посівна площа цукрових буряків займала 16,8%. У цій групі підприємств найефективніше використовувались матеріально-технічні, трудові та інші ресурси. В результаті, підприємства третьої групи мали найнижчий рівень виробничої собівартості одиниці продукції, отримали порівняно найбільше прибутку як з розрахунку на 1 ц проданих цукрових буряків (23,3 грн), так і 1 га зібраної площі (13,4 тис. грн). Ще ліпших фінансових результатів, як видно з таблиці 3, досягли передові підприємства – ПАП «Іванівське» Теребовлянського району та «Україна» Підволочиського району Тернопільської області.

Таблиця 3

**Вплив урожайності цукрових буряків на економічну ефективність діяльності галузі
у Тернопільській області***

Показники	Групи підприємств за урожайністю, ц/га				
	I до 300	II 301-400	Всього	III 401 і більше	
				у тому числі:	
				«Іванівське» Теребов- лянського району	«Україна» Підволо- чиського району
Кількість підприємств, од.	56	51	39	1	1
Середня урожайність цукрових буряків з 1 га зібраної площі, ц	196	354	561	694	727
Середня зібрана площа на підприємство, га	103	314	489	530	1042
Частка площі цукрових буряків у структурі ріллі, %	10,1	14,2	16,8	12,1	9,0
Виробнича собівартість 1 ц буряків, грн	52,56	39,78	36,89	32,51	34,22
Повна собівартість 1 ц реалізованих цукрових буряків, грн	60,24	47,93	51,47	44,02	47,81
Ціна реалізації 1 ц буряків, грн	46,41	64,22	74,76	80,11	86,81
Отримано прибутку (збитку):					
-на 1 ц реалізованих буряків, грн	-13,83	16,29	23,29	36,09	39,00
-на 1 га зібраної площі, тис. грн	-2,7	5,8	13,4	25,1	28,3
Рентабельність галузі, %	-23,0	34,0	45,2	82,0	81,6

* Джерело: [13]

Дослідженнями встановлено, що в сучасних кризових умовах аграрної економіки Тернопільської та інших областей України прибутковість галузі буряківництва може бути забезпечена при урожайності цукрових буряків тільки понад 350 ц/га та посиленій концентрації виробництва.

Аналіз галузей рослинництва і тваринництва показав, що ціни на їх продукцію мають суттєву диференціацію (1,5 – 1,8 рази), що не дає змоги створити рівні можливості для ведення аграрного бізнесу [7, с. 122-123].

Все це переконує про нагальну потребу активізації державного регулювання процесу ціноутворення у сільськогосподарському виробництві.

Встановлено, що повна собівартість і ціна реалізації продукції є головними факторами формування дохідності галузей сільського господарства у підприємствах регіонів та України загалом. Це положення підтверджується групуванням районів Тернопільської області за коефіцієнтом дохідності у галузі буряківництва (табл. 4).

Для прикладу, коефіцієнт дохідності галузі буряківництва (відношення ціни 1 ц продукції до повної її собівартості) у підприємствах першої групи районів становив 0,86 пунктів, що обумовлено порівняно високою собівартістю (44,49 грн/ц) і низькою ціною (38,19 грн/ц) реалізації цукрових буряків. Збитковою галузь буряківництва була, як видно із таблиці 4, і у підприємствах Бучацького району, в яких середня урожайність цукрових буряків становила 422 ц/га. Водночас, підприємства третьої групи районів при значно меншій урожайності цукрових буряків (323 ц/га) і, особливо Козівського району (224 ц/га) мали коефіцієнт дохідності відповідно 1,63 і 2,04 пункти. Там ціна реалізації 1ц буряків становила відповідно 89,19 і 103,96 грн, що у 2,3-2,7 рази більше, ніж у підприємствах першої групи районів. Така суттєва різниця у цінах реалізації цукрових буряків не

стимулює товаровиробників до розширеного відтворення, гальмує подальший розвиток галузі буряківництва.

Таблиця 4

Дохідність галузі буряківництва та фактори її формування за районами Тернопільської області, 2010-2012 рр.*

Показники	Групи районів за коефіцієнтом дохідності, пункт.						Разом по групах
	I до 1,00		II - 1,01 - 1,25		III - 1,26 і більше		
	всього	у т. ч. Бучацький	всього	у т. ч. Тернопільський	всього	у т. ч. Козівський	
Кількість районороків, один.	10	1	18	1	18	1	46
Коефіцієнт дохідності, пункт.	0,86	0,98	1,10	1,23	1,63	2,04	1,28
Середня зібрана площа буряків на район, га	3044	3763	2919	2581	3163	3817	3042
Витрати коштів на 1 га зібраної площі, грн	11653	13781	17801	16675	14923	10284	15472
Середня урожайність, ц/га	310	422	369	468	323	224	337
Вироблено буряків на район, тис. т.	94,2	158,8	107,7	120,8	102,2	85,5	102,6
Частка у обласному обсягу виробництва, %	21,8	1,6	37,5	5,5	40,7	7,3	100
Повна собівартість 1 ц реалізованих буряків, грн.	44,49	37,11	57,09	36,27	54,68	51,01	54,33
Ціна реалізації 1 ц буряків, грн.	38,19	36,54	62,65	44,53	89,19	103,96	69,63
Одержано прибутку (-збитку):							
на 1 ц реалізованих буряків, грн.	-6,30	-0,57	5,56	8,94	34,51	52,95	15,30
на 1 га зібраної площі, грн	-917	-25	1507	1852	7397	11205	3042
на район, тис. грн	-2791	-0,1	4399	4777	23404	42804	10273
Рентабельність галузі,%	-14,2	-1,5	9,7	22,8	63,1	103,8	28,2

* Джерело: [7, с. 122-123]

Необхідно зауважити, що у глибокій і затяжній кризі знаходяться головні галузі тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, особливо молочно-м'ясне скотарство. За останні роки поголів'я корів у підприємствах України зменшилось у рази і становило на початок 2015 р. 529,5 тис. голів або 23,4% від загальної чисельності корів. У господарствах населення за аналізований період чисельність корів становила 1,7 млн. голів або 76,6 %. При цьому поголів'я корів у більшості сільськогосподарських підприємств продовжує зменшуватись, їх утримують невеликими групами, застосовують застарілу технологію виробництва молока, галузь є збитковою.

Галузь м'ясного скотарства України за останні 15 років зазнала найбільших втрат, вона знаходиться у кризовому стані, радикально скоротилось виробництво яловичини і телятини. Дослідження показали, що формування дохідності галузі м'ясного скотарства відбувається під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників (табл. 5). Найбільше впливають на рівень дохідності галузі, як видно з таблиці 5, системні показники: собівартість продукції; ціна на продукцію; обсяг її реалізації; продуктивність тварин; концентрація виробництва; раціональне використання наявних ресурсів тощо.

Дослідження показали, що формування дохідності галузі м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах відбувається під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників (табл. 5). Найбільше впливають на рівень дохідності галузі, як видно з таблиці 5, системні

показники: собівартість продукції; ціна на продукцію; обсяг її реалізації; продуктивність тварин; концентрація виробництва; раціональне використання наявних ресурсів тощо.

Таблиця 5

Дохідність виробництва яловичини та чинники її формування у аграрних підприємствах Тернопільської області, 2009-2011 рр.*

Показники	Групи підприємств за коефіцієнтом дохідності, пункт.				
	I до 0,50	II - 0,51 - 1,0	III — 1,01 і більше		Разом по всіх групах
			всього	у т.ч. "Іванівське" Тербовлянського району	
Кількість підприємств, од.	20	37	8	1	65
Коефіцієнт дохідності, пункт.	0,36	0,68	1,07	1,01	0,63
Розмір господарства за площею с/г угідь, га	1460	2438	2012	4376	2089
Середньорічне поголів'я великої рогатої худоби, гол.:					
-на одне господарство	135	332	201	893	374
-на 100 га сільгоспугідь	9,2	13,6	10,1	20,4	12,2
Середньодобовий приріст маси молодняка, г	353	404	459	559	401
Термін відгодівлі до 400 кг, діб	1062	928	817	671	935
Вироблено м'яса яловичини ц:					
-на одне господарство	174	490	336	1822	374
-на 100 га сільгоспугідь	11,9	20,1	16,7	41,6	17,9
Витрати коштів на 1 ц приросту, грн	1810,4	1081,9	706,0	729,1	1157,5
Повна собівартість 1ц реалізованого м'яса яловичини, грн	1861,2	1167,0	728,6	760,1	1218,3
Ціна реалізації 1ц яловичини, грн.	675,1	794,1	782,7	766,3	766,0
Отримано прибутку (збитку):					
-на 1 ц м'яса яловичини, грн	-11,9	-6,4	0,8	0,1	-6,7
-на 100 га с/г угідь, тис. грн	-1186,1	-372,9	54,1	6,2	-452,3
Рентабельність галузі, %	-63,7	-32,0	7,4	0,8	-37,1

* Джерело: [7, с. 134]

У галузі м'ясного скотарства, як і молочного, виявлена аналогічна закономірність, а саме зі збільшенням коефіцієнта дохідності суттєво зменшується собівартість продукції, підвищується її ціна реалізації. При цьому зростає продуктивність молодняка великої рогатої худоби, що обумовлює скорочення терміну відгодівлі й на цій основі – зменшення матеріальних, трудових та грошових ресурсів. Для прикладу, середньодобовий приріст маси молодняка у господарствах першої групи становив 353 г, а термін відгодівлі тварин до 400 кг тривав 1062 доби (2,9 року). Водночас, при середньодобовому прирості маси тварин 459 г (підприємства третьої групи) термін відгодівлі становив 817 діб, що на 245 діб (8,2 міс.) менше, ніж у підприємствах першої групи. В результаті, повна собівартість 1 ц приросту, як видно з таблиці 5, зменшилась відповідно із 1861,2 грн/ц (перша група) до 728,6 грн/ц (третья група), або у 2,6 раза.

Зазначимо, що збільшення маси тварин на відгодівлі сприяє збільшенню забійного виходу м'яса та поліпшенню його якості, що є основою підвищення ціни реалізації продукції, дохідності галузі. Водночас, фактичний рівень цін за 1ц живої маси молодняка залишається дуже низьким, що свідчить про нагальну потребу удосконалення процесу ціноутворення, державної підтримки й сприяння перспективного розвитку галузі м'ясного скотарства.

Отже, в умовах Тернопільської області сьогодні допустимий мінімальний поріг середньодобового приросту живої маси молодняка ВРХ на дорощуванні та відгодівлі має бути на рівні 550 грамів. З підвищенням продуктивності тварин скорочується термін їх відгодівлі, раціональніше використовуються корми, матеріальні, технічні, трудові та інші ресурси, і на цій основі зменшується собівартість одиниці продукції, поліпшується фінансовий стан м'ясного скотарства.

Використовуючи різні діючі методики фінансового аналізу з урахуванням Національних стандартів бухгалтерської та фінансової звітності (2,3,5,8) нами сформовано методичні підходи та систему показників для проведення аналізу фінансового стану агропромислового підприємства. [14, с. 258-270].

Метою аналізу фінансового стану аграрного підприємства є пошук резервів поліпшення фінансового оздоровлення економіки окремих галузей та підприємства загалом, ефективного використання фінансових ресурсів і на цій основі підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції.

Опрацювання літератури [1,2,3,4,5,7,8,11,12,14,15] показало, що погіршення фінансового стану (банкрутство) підприємства здійснюється поступово під дією внутрішніх і зовнішніх факторів (рис. 1) .

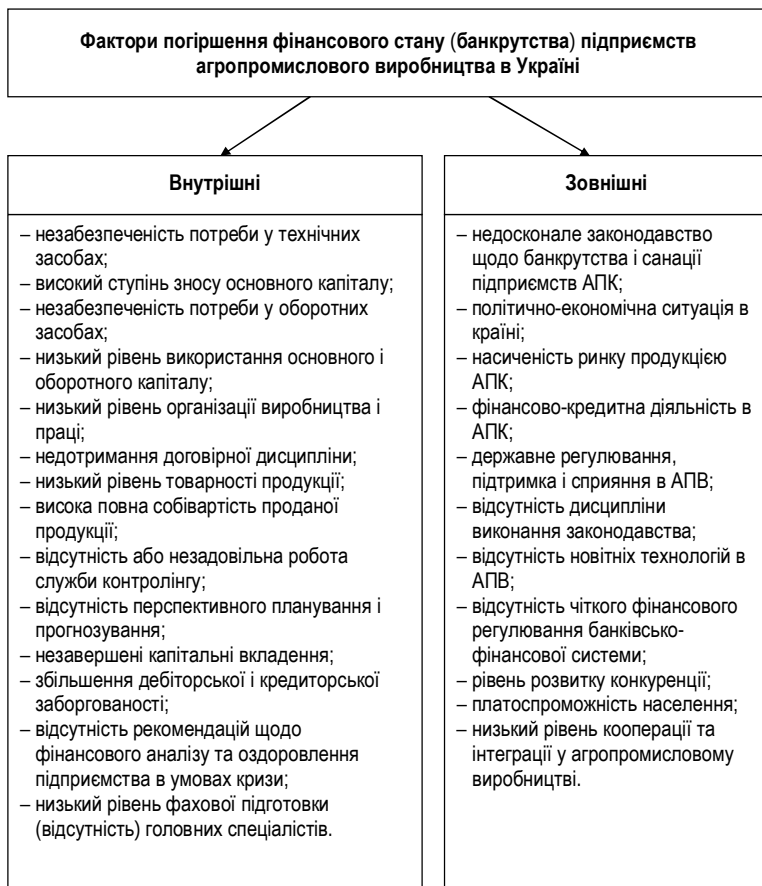


Рис. 1. Основні фактори банкрутства підприємств агропромислового виробництва в Україні*

* Джерело: [14, с. 316]

Задля поліпшення фінансового стану підприємства на практиці необхідно проводити фінансову санацію (оздоровлення). Остання передбачає створення системи фінансово-економічних і оздоровчих заходів, спрямованих на покриття поточних збитків, усунення причин їх виникнення, відновлення ліквідності й платоспроможності, зменшення усіх видів заборгованості – особливо дебіторської та кредиторської, поліпшення структури оборотних фондів та формування фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів організаційно-економічного характеру.

Опрацювання літературних джерел [1, 2, 4, 5, 6, 7, 14] дало змогу сформувати основні завдання, загальні передумови, вимоги та інструменти управління витратами у аграрних підприємствах за такою структурно-логічною схемою (рис. 2).



Рис. 2. Структурно-логічна схема управління витратами у агропромисловому підприємстві

* Джерело: [14, с.323]

Вважаємо, що виявити резерви зниження рівня витрат можна на усіх стадіях управління витратами: планування, облік, порівняльний аналіз використання тощо. В рамках антикризового управління, як свідчить передовий досвід [1, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14], має розроблятися комплекс організаційно-технічних, економічно-фінансових та інших заходів, спрямованих на запровадження жорсткого контролю за використанням наявних ресурсів, зниження витрат на виробництво й збут одиниці продукції, поліпшення її якості та підвищення конкурентоспроможності.

Важливим напрямом оздоровлення економіко-фінансової діяльності агропромислових підприємств є приведення у відповідність політики українського уряду у сфері сприяння й підтримки економіки АПК до загальноєвропейських стандартів.

Висновки і перспективи. Таким чином, організаційно-економічні засади фінансового оздоровлення підприємств аграрного виробництва в Україні мають здійснюватися за рахунок внутрішніх і зовнішніх напрямів. Внутрішні мають включати насамперед: підвищення урожайності усіх культур та продуктивності тварин; збільшення обсягів продажу високоякісної продукції;

зниження повної собівартості одиниці продукції; раціональне використання наявних ресурсів; проведення реструктуризації активів підприємств; запровадження управлінського обліку, в основу якого має бути покладено розрахунок, планування та аналіз витрат тощо.

До зовнішніх напрямів оздоровлення підприємств АПК слід віднести: поліпшення державного регулювання виробництва й продажу, ціноутворення на продукцію, сприяння та підтримки трудомістких галузей; пом'якшення податкового тиску; активізації формування кооперації та вертикальної інтеграції та ін.

Список використаних джерел

1. Ботвіна, Н. О. Фінансова політика сталого розвитку агросфери: [монографія] / Н. О. Ботвіна; НААН України, ННЦ ІАЕ. – К. – 2011. – 303 с.
2. Бруханський, Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: монографія / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.
3. Бухгалтерська звітність сільськогосподарських підприємств: Практичний посібник / Б.В. Мельничук, Н. Л. Жук, Н.В. Семенишена, Л. С. Стецюк [та ін.]; За ред. Б. В. Мельничука. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2014. – 84 с.
4. Дем'яненко, М. Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: монограф. / М. Я. Дем'яненко, О. І. Зуєва. – К.: ІАЕ, 2010. – 190 с.
5. Кропивко, М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 3–15.
6. Партин, Г. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – К.: Знання, 2006. – 379 с.
7. Пархоμεць, М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.
8. Пархоμεць, М. К. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності функціонування цукробурякового підкомплексу АПК: [Монографія] / М. К. Пархоμεць, О. Р. Олійник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 260 с.
9. Пархоμεць, М. К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика: монограф. [Текст] / М. К. Пархоμεць, М. З. Матвійчук. – Тернопіль: ВПД «Економічна думка ТНЕУ», 2012. – 228 с.
10. Пархоμεць, М. К. Аналіз дохідності основних галузей аграрних підприємств та напрямки її підвищення у західних областях України [Текст] / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені короля Данила Галицького, 2015. – Вип. 11. – С. 246–258.
11. Пархоμεць, М. К. Доходи галузей тваринництва та шляхи їх збільшення у аграрних підприємствах регіону [Текст] / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 1. – С. 49–62.
12. Пуцентейло, П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика [Текст]: монограф. / П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 420 с.
13. Сільське господарство Тернопільської області за 2014 рік. Статистичний збірник. – Тернопіль, 2015. – 328 с.
14. Фінанси агропромислового виробництва [Текст]: навчальний посібн. / За ред. Пархомця М.К. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 404 с.
15. Яців, І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І. Б. Яців. – Львів: Український бестселер, 2013. – 427 с.

Parkhomets Mykola
Dr. Sc. (Ekon.), Professor,
Department of Accounting and Economics - Legal Providing of Agricultural Business,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine
E-mail: luda@uniyat.in.ua

Uniyat Lyudmyla
Ph.D. (Ekon.), Associate Professor
Department of Accounting and Economics - Legal Providing of Agricultural Business
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine
E-mail: luda@uniyat.in.ua

FINANCIAL STATUS AND ITS IMPROVING DIRECTIONS AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Finance of agrarian enterprises is the basis for innovative economic development of plant growing and stockbreeding industries. Finances of agricultural production shows the processes of financial resources formation and use for expanded reproduction, the introduction of resource saving technologies and improving the financial results of the agricultural business.

Methods. Theoretical and methodological basis of research were the works of national and foreign scientists economists - agrarians, normative - legal documents on questions of industries economic development of agricultural enterprises. In the course of the study the following methods of economic research were used: analysis and synthesis; abstract - logical - to study theoretical and methodical positions, forming conclusions; economic and statistical - for analysis industries in dynamics, identify trends, influence of factors on the financial results of enterprises; monographic for detailed study of phenomena, processes and best practices; comparative analysis - for the monitoring of the industries financial results level in the enterprises of region.

Results. The conducted research of factors, which improve the financial results of enterprises gave the following results: it was found that the main factors of profitability increasing of plant growing and stockbreeding industries is the total cost of production; the structure of production and distribution; sales volume and price.

Originality. The methodic of study of yields and profitability of the main plant growing and stockbreeding industries was developed; reasonable thresholds levels of factors of profitability and competitiveness in the regional conditions are proved.

Perspectives. The improve of financial results of plant growing and stockbreeding industries in enterprises should be carried by internal and external factors. Internal primarily include: increasing yield of all crops and animal productivity; increase sales of high-quality products; lowering the total cost per unit of product, and others.

The external ways of the enterprises economy strengthening include: improving state regulation of production and sales; pricing for products; promote and support labor-intensive industries; easing of the tax pressure; cooperation and formation of vertical integration and so on.

Keywords: agricultural enterprises, the total production cost, price, profit, yield, profitability, innovative technology, yield crops, animal productivity, sales, cooperation, concentration, integration.

References

1. Botvina, N.O. (2011). *Finansova polityka stalogo rozvytku agrosfery* [The financial policy of agrosphere stable development]. Kyiv, Ukraine, 303.
2. Bruhanskyi, R.F. (2014). *Oblik i analiz u systemi strategichnogo menedzhmentu agrarnogo pidpriemnytstva* [The accounting and analysis in strategic management system of the agricultural business]. Ternopil : TNEU.
3. Melnychuk, B.V., Zhuk, N.L., & Stetsiuk, L.S. (2014). *Buhgalterska zvitnist silskogospodarskyh pidpriemstv: Praktychnyi posibnyk* [The accounting statements of agricultural enterprises]. Kyiv : IAE, 84.
4. Demianenko, M.Ya., & Zuieva, O.I. (2010). *Finansovi resursy silskogospodarskyh pidpriemstv Ukrainy: teoriia i praktyka* [The financial resources of the agricultural enterprises of Ukraine: theory and practice]. Kyiv, Ukraine, 190.
5. Kropyvko, M.F. (2012). *Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti agropromyslovogo vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system* [The increase of competitiveness and social orientation of the agricultural production on basis of cluster systems development]. *Ekonomika APK. Naukovyi zhurnal*, 3, 3-15.

6. Partyn, G.O., & Zagorodnii, A.G. (2006). *Finansy pidpriemstv: navch. Posibnyk – 2 vyd., pererob. i dopovnene* [The Finance of enterprises]. Kyiv, Ukraine: Znannia, 379.
7. Parkhomets, M.K. & Hudak, V.V. (2014). *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm zabezpechennia dokhidnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, praktyka* [Organizational-economic mechanism of the profitability providing of agricultural enterprises: the theory, methodology, practice: monograph]. Ternopil : TNEU.
8. Parkhomets, M. K., & Oliinyk, O.R. (2013). *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady pidvyshchennia efektyvnosti fynksionuvannia tsukroburiakovogo pidkompleksu APK* [Organizational and economic principles of efficiency increase of sugar beet subcomplex functioning]. Ternopil : TNEU.
9. Parkhomets, M.K. & Matviychuk, M.Z. (2012). *Tsinoutvorennia u pidpriemstvakh agropromyslovogo vyrobnytstva: organizatsija ta metodyka* [Pricing in the enterprises of agroindustrial production: organization and method]. Ternopil', VPD «Ekonomiczna dumka TNEU».
10. Parkhomets, M.K. & Uniat, L.M. (2015). Analiz dohidnosti osnovnyh galuzei agrarnykh pidpriemstv ta napriamky ii pidvyshchennia u zahidnyh oblastiah Ukrainy [The yield analysis of the main branches of agrarian enterprises and the ways of its increase in western areas of Ukraine]. *Naukovoinformatsiyni visnyk Ivano-Frankivskogo universytetu prava imeni korolia Danyla Galytskogo. Naukovyi zhurnal*, 11, 246–258.
11. Parkhomets, M.K. & Uniat, L.M. (2014). Dohody galuzei tvarynnytstva ta shliahy yih zbilshennia u agrarnykh pidpriemstvakh regionu [Incomes of stock-raising industries and directions of their increase in agrarian enterprises of the region], *Visnyk TNEU*, 1, 49-62.
12. Putsenteilo, P.R. (2011). *Konkurentospromozhnist miasnoho skotarstva Ukrainy: teoriia i praktyka* [The competitiveness of beef cattle Ukraine: theory and practice: Monograph]. VPD «Ekonomiczna dumka TNEU».
13. State Statistics Service of Ukraine (2015). *Silске hospodarstvo Ternopil'skoi oblasti za 2014 rik: Statystychnyi zbirnyk* [Agriculture of the Ternopil area for 2014: Statistical Yearbook]. Ternopil, Ukraine, 328.
14. Parkhomets, M.K., Shkilniak, M.M., Chorna, N.P., & Uniat, L.M. (2015). *Finansy agropromyslovogo vyrobnytstva* [The finance of agroindustrial production]. Ternopil : TNEU.
15. Yatsiv, I.B. (2013). *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv* [The competitiveness of agricultural enterprises]. Lviv, Ukrai'ns'kyj bestseler.



Відомості про авторів

Akansha Jain, PhD, Research associate, Asia Pacific Institute of management, New delhi, India,
E-mail: dr.akanshajain@gmail.com

Антощенкова Віталіна, к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка, м. Харків, Україна,
E-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

Васильців Тарас, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна, E-mail: tgvas@mail.ru

Голобородько Олександр, д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава, Україна,
E-mail: algol.55@mail.ru

Грищенко Наталія, к.е.н., старший викладач кафедри міжнародного менеджменту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна,
E-mail: Natalia_vergunenko@yahoo.com

Denga Svitlana, PhD, Associate Professor, Department of Accounting and audit, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine, E-mail: denga_s@mail.ru

Драчук Юрій, д.е.н., професор, професор кафедри бізнес-адміністрування та корпоративної безпеки, Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса, Україна, E-mail: tek1_iep@mail.ru

Ilyin Valeriy, Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economy" NAAS, Kyiv, Ukraine, E-mail: villin2015@gmail.com

Ilyin Olena, Postgraduate of Luhansk National Agrarian University, Kharkiv, Ukraine,
E-mail: villin2015@gmail.com

Зось-Кіор Микола, д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава, Україна, E-mail: novolug@yandex.ru

Кипоренко Віктор, к.е.н., науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері, Інститут агроєкології і природокористування НААН, м. Київ, Україна,
E-mail: viktor_kiporenko@ukr.net

Кіпа Микита, студент 2 курсу магістратури, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна, E-mail: nikitakipa@rambler.ru

Коніна Марина, асистент кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна,
E-mail: konina_maryna@ukr.net

Копилюк Оксана, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна,
E-mail: febltey@gmail.com

Кулик Анна, к.е.н., доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна, E-mail: lane_audit7@mail.ru

Лазаренко Дмитро, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, Донбаський державний педагогічний університет, м. Слов'янськ, Україна, E-mail: lazd77@gmail.com

Лупак Руслан, к.е.н., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна, E-mail: economist_555@mail.ru

Мартинюк Надія, старший викладач кафедри менеджменту організацій ім. проф. Є.Храпливого, Львівський національний аграрний університет, м. Львів, Україна, E-mail: n_martyniuk@ukr.net

Марченко Олександр, д. ф., доцент кафедри менеджменту і логістики, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава, Україна, E-mail: almar1954@bk.ru

Микитюк Олексій, аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою, Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, E-mail: Mykytiuk_Alexei@bigmir.net

Остапенко Вікторія, к.е.н., викладач кафедри управління фінансовими послугами, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна,
E-mail: viktoria.ostapenko@m.hneu.edu.ua

Павлов Константин, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления, Камский институт гуманитарных и инженерных технологий, г. Ижевск, Российская Федерация,
E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Пархомець Микола, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і економіко–правового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна, E-mail: luda@uniyat.in.ua

Прохорчук Светлана, к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и аудита, Международный университет бизнеса и права, г. Херсон, Украина, E-mail: lane_audit7@ukr.net

Пуцентейло Петро, д.е.н., професор, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна, E-mail: naukatneu@gmail.com

Радченко Оксана, к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна, E-mail : oxanarad@ukr.net

Реха Камілла, студентка, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна, E-mail: camilla.reha@gmail.com

Самойленко Інна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків, Україна,
E-mail: samoylbox@gmail.com

Семак Богдан, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна, E-mail: bbseamak@ukr.net

Сіренко Станіслав, старший викладач кафедри обліку і аудиту, Донбаський державний педагогічний університет, м. Слов'янськ, Україна, E-mail: lazd77@gmail.com

Сталінська Олена, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет, м. Вінниця, Україна, E-mail: stalinskaya.elena@gmail.com

Тимчишин Юлія, к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів, Львівський інститут економіки і туризму, м. Львів, Україна, E-mail: febltey@gmail.com

Трушкіна Наталія, магістр з економіки, в.о. наукового співробітника відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна, E-mail: nata_tru@ukr.net

Уніят Людмила, д.ф., к.е.н., доцент кафедри обліку і економіко–правового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна, E-mail: luda@uniyat.in.ua

Шкуратов Олексій, к.е.н., с.н.с., завідувач відділу економіки природокористування в агросфері, Інститут агроєкології і природокористування НААН, м. Київ, Україна, E-mail: shkuratov@nas.gov.ua

Янковський Валерій, студент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна, E-mail: yva0404@gmail.com

Information about the authors

Akansha Jain, PhD, Research associate, Asia Pacific Institute of management, New delhi, India,
E-mail: dr.akanshajain@gmail.com

Antoshchenkova Vitalina, PhD, Associate Professor, Department of Economics and marketing, Kharkiv National Technical University of Agriculture named by Petro Vasylenko, Kharkiv, Ukraine,
E-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

Vasylytsiv Taras, Doctor of Science in Economics, Professor, Department of Finance, credit and insurance, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine, E-mail: tgvas@mail.ru

Goloborodko Aleksandr, PhD (Ekon.), Associate Professor, Department of management and logistics, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine,
E-mail: alqol.55@mail.ru

Gryshchenko Nataliia, PhD in international economics, lecturer, Department of International management, Kyiv national economic Vadym-Hetman University, Kyiv, Ukraine,
E-mail: Natalia_vergunenko@yahoo.com

Denga Svitlana, PhD, Associate Professor, Department of Accounting and audit, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine, E-mail: denga_s@mail.ru

Drachuk Yuriy, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Business, Administration and Corporate Security, International humanitarian university, Odesa, Ukraine, E-mail: tek1_iep@mail.ru

Ilyin Valeriy, Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economy" NAAS, Kyiv, Ukraine, E-mail: villin2015@gmail.com

Ilyin Olena, Postgraduate of Luhansk National Agrarian University, Kharkiv, Ukraine,
E-mail: villin2015@gmail.com

Zos-Kior Mykola, PhD (Ekon.), Associate Professor, Department of management and logistics, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine, E-mail: novolug@yandex.ru

Kyporenko Viktor, PhD (Ekon.), Researcher, Department of environmental economics in the agricultural domain, Institute of Agroecology and Environmental NAAS, Kyiv, Ukraine,
E-mail: viktor_kiporenko@ukr.net

Kipa Nikita, Graduate student, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine, E-mail: nikitakipa@rambler.ru

Konina Maryna, Assistant Lecturer, Department of Finance and Banking, Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine,
E-mail: konina_maryna@ukr.net

Kopyliuk Oksana, Doctor of Science (Ekon.), Professor, Head of Department, Department of Financial and Economic Security and Banking Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine,
E-mail: febltey@gmail.com

Kulyk Anna, PhD (Ekon.), Associate Professor, Associate Professor, Department of entrepreneurship and trade logistics, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine,
E-mail: iana_audit7@mail.ru

Lazarenko Dmitry, Doctor of Science (Ekon.), Professor, Head of Department Accounting and Auditing, Donbass State Pedagogical University, Slovyansk, Ukraine, E-mail: lazd77@gmail.com

Lupak Ruslan, PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economy, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine, E-mail: economist_555@mail.ru

Martyniuk Nadiia, Senior Lecturer Department of Management, Lviv national agrarian university, Lviv, Ukraine, E-mail: n_martyniuk@ukr.net

Marchenko Aleksandr, PhD (Ekon.), Associate Professor, Department of management and logistics, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine,
E-mail: almar1954@bk.ru

Mykytyuk Oleksiy, Postgraduate Student, Department of Financial and Economic Security, University of Economics and Law "KROK", Kyiv, Ukraine, E-mail: Mykytiuk_Alexei@bigmir.net

Ostapenko Victoria, PhD (Ekon.), Instructor Department of Management of Financial Services, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine, E-mail: viktoria.ostapenko@m.hneu.edu.ua

Pavlov Konstantin, Dr. Sc. (Ekon.), Professor, Head of Department of Economy and Management, Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies, Izhevsk, Russian Federation, E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Parkhomets Mykola, Dr. Sc. (Ekon.), Professor, Professor, Department of Accounting and Economics - Legal Providing of Agricultural Business, Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine, E-mail: luda@univat.in.ua

Prokhorchuk Svetlana, PhD(Ekon.), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, International University of Business and Law, Kherson, Ukraine, E-mail: iana_audit7@ukr.net

Putsenteilo Petro, Dr.Sc.(Econ.), Professor, Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine, E-mail: naukatneu@gmail.com

Radchenko Oksana, Ph.D., Candidate of economic sciences, Senior Research Fellow, National Science Center "Institute of agrarian economy", Kyiv, Ukraine, E-mail: oxanarad@ukr.net

Rekha Kamila, student, Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine, E-mail: camilla.reha@gmail.com

Samoylenko Inna, PhD (Econ.), Assoc. Prof., Assoc. Prof., Department of Management and Administration, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine, E-mail: samoylbox@gmail.com

Semak Bohdan, Doctor of Science in Economics, Professor, Vice Rector for Scientific Affairs, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine, E-mail: bbsemak@ukr.net

Sirenko Stanislav, Senior Instructor of Department Accounting and Auditing, Donbass State Pedagogical University, Slovyansk, Ukraine, E-mail: lazd77@gmail.com

Stalinskaya Elena, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprise, Donetsk National University, Vinnitsa, Ukraine, E-mail: stalinskaya.elena@gmail.com

Tymchyshyn Yulia, PhD (Ekon.), Associate Professor, Department of Accounting and Finance, Lviv Institute of Economy and Tourism, Lviv, Ukraine, E-mail: febltey@gmail.com

Trushkina Natalia, Acting Researcher of the Section of problems of perspective development of energy sector, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine, E-mail: nata_tru@ukr.net

Uniyat Lyudmyla, Ph.D., PhD (Ekon.), Associate Professor, Department of Accounting and Economics - Legal Providing of Agricultural Business, Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine, E-mail: luda@univat.in.ua

Shkuratov Oleksii, PhD (Ekon.), Senior Scientific Associate, Head, Department of environmental economics in the agricultural domain, Institute of Agroecology and Environmental NAAS, Kyiv, Ukraine, E-mail: shkuratov@nas.gov.ua

Yankovs'kyi Valeriy, student, Donetsk National University of Economics and Trade named after M.Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine, E-mail: yva0404@gmail.com