

**A.Parkitna, Doctor of Science (Economics),
Wroclaw Technological University
Z.Wilimowska, Doctor of Science (Economics), Professor
State Higher Professional School in Nysa**

**CREATION OF PRODUCER GROUPS AS A FORM OF EFFICIENT
DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL MARKET
ORGANIZATION IN POLAND**

The leading type of farming in world agriculture is a family farm. After attempting unsuccessful activities related to the construction of agricultural production cooperatives and the growth of state enterprises in Poland, the revival of family farms is observed [8, s. 63].

This type of farms is currently predominant in Poland and they provide 70% of food for Poland [16, s.75]. One of the methods of cooperation between agricultural producers is membership in producer groups. Thus, the aim of this work is to show the benefits and specifics of the development of a farm by way of membership in the group of agricultural producers.

Key words: *producer groups, efficiency, development, agricultural market.*

1 Motives for establishing cooperation between agricultural producers.

A competitive market requires constant growth of the production scale. Smallholder agriculture is often subject to inefficient allocation of goods and services and unable to capitalize on the benefits of economies of scale and have lower market access and bargaining power, especially in rural areas. A single producer, who manages a low-scale production, and has no access to technical equipment and modern technologies, is usually unable to react to changes in his environment [13, s.572]. This type of farms is currently predominant in Poland and they provide 70% of food for Poland[16, s.75] .

Enlargement of some farms may take place as a result of the collapse of others, which is difficult due to the existing bond between families and their farms as well as due to deficiencies observed on the land market and due to the limited, as a rule to a minimum, demand for labour [4, s.9-10]. As to Polish agricultural producers, recent changes concern the necessity of satisfying needs of consumers, who expect products of high quality and of reasonable price, delivered in consumption adjusted and attractive way, throughout the whole year

[3, s. 978]. The key stage in this process is recognising and reflecting on opportunities and threats that the farm will have to face [18, s. 67]. The crucial problems to hinder the smooth operation and development of agriculture in Poland are as follows [12, s. 45], [18, s. 70-72], [19, s. 37]:

- poor equipment and poor condition of rural infrastructure,
- low yield and low profitability, perceived by many farmers as the main barrier to farm development,
- low income affecting the financial situation of families living on agriculture,
- small scale of production,
- excess or shortage of labour,
- obsolete technical equipment or lack of it, lack of ability to apply new technologies either,
- little ability to invest or accumulate assets,
- socio-sociological drawbacks related to the lack of free time, the nature of employment, primitive living conditions, and limited educational opportunities.

Methods of cooperation of agricultural producers may differ in terms of size and scope of activities as well as the adopted structure thereof. According to the International Union of Agricultural Producers, when referring to the formal cooperation of agricultural producers, we mean federations, associations, marketing groups of agricultural producers, cooperatives and agricultural chambers as well as farmers' associations. Farmers undertake cooperation for the purposes of: defending their own interests (lobbying, representation functions), collective implementation of technical and economic initiatives, such as the purchase of production means, production planning, cooperative sales [2, s.31-42]. Smallholder agricultural producers are unable to capitalize on the benefits of economies of scale and have lower market access and bargaining power [17, s. 1415]. Therefore, they face higher transaction costs, such as the purchasing of inputs, capital access, or the selling of output [9, s.249]. The policy support for promoting cooperative behaviour is based on the assumption that acting collectively should allow farmers to cope more effectively with these market challenges than when acting individually [15, s. 80]. Members of these groups were aware of the weakness of an individual player on the market and that he had no chance to confront the organized strength of the processing and purchasing businesses. Producer groups make service providers, manufacturing plants, producers of means of production, to recognise a group of agricultural producers, as a large and strong market entity, willing to buy a large number of goods or services and provide a homogeneous and huge batch of products. Another important motive for cooperation in the group is the fear of losing the

guarantee for the sale of agricultural products [10, s. 37-43].

Thus, the aim of this work is to show the benefits and specifics of the development of a farm by way of membership in the group of agricultural producers.

2 Benefits from the producer group

Although the support provided for producer organization within the CAP has a relatively long history; there is little empirical evidence on its effects on the EU farming sector [6], especially in Poland. When creating producer groups, first of all, the appropriate forms must be chosen so they not constitute any obstacle to the planned activity to be carried out and allow to achieve the group's goals to a maximum extent [22, s. 16]. Polish legislation indicates the purposes for which the registered entities may cooperate in groups, e.g.: joint marketing of goods, adjusting the production process and manufactured agricultural products to market requirements, concentrating delivery and sales on wholesale customers, establishing common rules to exchange information regarding production, paying special attention to agricultural product crops and availability thereof, development of marketing and business skills as well as facilitation of the innovation processes and implementation thereof, including environment protection processes [14]. The Act also requires that [20, s.983]:

- each year, each member of the group sells to the group not less than 80% of their products,
- annual revenues from the sale of products or groups thereof, generated in special agricultural subdivisions or on farms, account for at least half of the entire group's income,
- the production rules for the group members are set up, inter alia regarding the quantity and the quality of manufactured products and methods of preparing them for sale,
- a member of the group may not belong to another group incorporating producers of the same product.

Most of the available studies assess a producer group as a whole. In general, these studies analyse the impact of size or organisational structure on the performance or efficiency of the Producer Groups [21]. Among the benefits of farm membership in the producer group, there is possibility of obtaining subsidies designed specifically for these groups. Rural Development Programme for 2014-2020 (hereinafter referred to as RDP).

The advantage that a producer organization has on the market over a small individual producer results from the specifics of the group's operations. The results of Duvaléix-Treguer and Gaigne [5] suggest that large farms are in better position to benefit from POs as they may better benefit from the economies of scale generated by POs. Other benefits that an agricultural producer associated

with a group can obtain include [1, s. 299]:

- achieving higher sales prices than a single individual farmer could negotiate alone, by means of jointly organized marketing of goods produced by farms as the group members,
- increased guarantee for the sale of products when there is a situation of demand shrinkage during a period of time,
- increase in the profitability of production by increasing the total income derived from the production of goods by one member of the group,
- introducing higher-quality agricultural products to the market and moreover, at lower production costs,
- reduction of some costs incurred by the farmer as a result of spreading those costs on a larger scale of production,
- reduction of the jointly incurred costs of promotion, sales and distribution, and
- the opportunity to purchase production resources at more favourable prices.

Despite the many benefits derived from group actions, there is still mistrust and unwillingness to cooperate in form of the producer groups among Polish farmers, which is due to administrative issues resulting from the bureaucratic procedures for financing their activities. In October 2017, there were 1,100 agricultural producer groups in Poland, which is a small number as compared to 1.4 million of all farms [11]. In the past 2017, only 52 groups of agricultural producers submitted their applications for EU RDP support. This number is a very small for the entire country, where in 2016, 132 groups applied for financial support for the newly formed producer groups [7, s.28].

3 Group of agricultural producers as the farm development method – case study

Although the market for agricultural products in Poland is being organized increasingly well, many examples show that producers are not present on it [1, s. 297]. This situation puts Polish farmers in a difficult position in terms of their profitability and competitiveness. At present, only the dairy cooperative movement retains its market share at the level of around 70% and so it proves the feasibility of a modern and competitive form of cooperative activity. The research, whose practical goal was to examine the effectiveness of the method of farm development consisting in participation in a group of agricultural producers was carried out in 2017-2018 by the research team of Agnieszka Parkitna and Michał Skop.

The subject of the research is the phenomenon of shaping economic efficiency by way of an increase in the profit of the farm and, as a consequence,

its development resulting from its membership in the producer group. As part of the diagnosis, a real simulation has been made consisting in comparison of the profit of the farm that could be achieved when participating in the producer group with the profit achieved in reality during the production cycle.

4 The Polish individual farm

The object of research is an individual (average) farm (owned by a natural person) specializing in breeding pigs for production of pork. Moreover, the farm produces the animal feed for pigs, but apart from cereal sowing (72% of the total arable land area, which is 23.6 hectares), there are also sugar beet and pea crop cultivations. All cereals produced on the farm are intended for the production of animal feed, however, its amount is not enough to meet the farm needs throughout the year. Thus, in the analysed period, the value of cereals, as components of the feedstuff produced for the production cycle, was calculated on the basis of average purchase prices of cereals from external entities, which are usually local farmers.

During the year, the farm was able to complete 3-4 production cycles, depending on the average weight of the piglets being delivered to the farm, or depending on other variables, which most often include the health condition of the herd. The maximum capacity of livestock buildings in which the breeding is carried out is 500. However, in order to reduce the risk of diseases, often resulting from too large concentration, the farm populates its buildings with 480 pieces of weaners.

4.1 Actual circumstances

The revenues and deductible costs for breeding one animal lot within a given timeframe have been considered as source data characterizing the events that took place in the research facility, (1).

1. Revenues from the sale of fattening pigs

No.	Date	Q-ty [pigs]	The amount of meat [kg]	Average price [PLN/kg]	Net value [PLN]	Gross value (incl. VAT) [PLN]
1	26.02.2017	100	10 075.300	5.97	60 178.82	64 993.13
2	12.03.2018	175	18 788.000	6.05	113 642.73	122 734.15
3	19.03.2018	175	18 220.700	5.71	104 082.66	112 409.27
4	26.03.2018	19	2 255.000	4.20	9 471.00	10 228.68
Total		469	49 339.000	-	287 375.21	310 365.23
Weighted average		-	-	5.82	-	-

Source: own study

The analysis shows that the sales of pigs on the farm lasted less than a month (29 days). The first three stages of sales of fattening pigs were bought by the same entity. During the sale of animals, the average sales price ranged between 4.20 PLN/kg, and 6.05 PLN/kg of meat. The low sales price in the last stage was due to the fact that pigs were sold to another entity buying livestock, because the meat factory, which received the first three transports, refuses to accept fattening pigs in the number smaller than 90 animals (which is common practice on the Polish market to large slaughterhouses of cattle and pigs). Hence, there is a huge difference in the average price obtained for the third and the last delivery – the fourth sale was completed at the price lower by PLN 1.51/kg of meat, i.e. price decreased by 26%.

In the next step, the analysis of the data regarding purchase of weaners has been made (Table 2) – considered as the basic production factor on the farm and at the same time the highest cost factor in relation to the income from sales, as we shall discuss it later in this chapter.

2. The cost of buying a weaner

Q-ty [pigs]	Weight [kg]	Av. weight [kg/each]	Average price [PLN/each]	Net value [PLN]	Gross value [PLN]
480	14 976.00	31.2	267.46	128 380.80	138 651.26

Source: own study

Then, the analysis of a unit cost of production of 1 ton of feedstuff to be consumed by the livestock has been carried out (3). The values of individual feed ingredients were determined based on the source data.

3. The cost of buying 1 ton of feed ingredient

No.	Ingredient	Price [PLN/t]
1 *	Barley	620
2 *	Wheat	650
3 *	Triticale	560
4 *	Soybean meal	1520

Source: own study

The feedstuff produced on the farm, which is the only food for live animals raised on the farm, is the main cost of rearing the purchased weavers, as the weight gain of the porker is depending on this productive factor. The costs juxtaposed this way made it possible to calculate the unit cost of producing 1 ton

of feedstuff (

4), which is at the level of PLN 857.10/t.

4. The evolution of the unit cost of feed for the livestock

No.	Ingredient	Portion [kg]	Value [PLN]
1 *	Barley	450	279.00
2 *	Wheat	210	136.50
3 *	Triticale	150	84.00
4 *	Soybean meal	130	197.60
5	Premix	25	97.00
6	Oil	5	16.00
7	Other additives (including mycotoxin preparation. garlic extract. souring agent)	30	47.00
	TOTAL	1 000	857.10

Source: own study

During the fattening period 126 630 kg of feedstuff has been used. Subsequent calculation per unit of bred porkers, shall give us the cost distributed according to the number of live pigs sold, which means that the following amount of feedstuff has been used per one unit of production:

$$\text{Feed consumption per unit} = \frac{126\,630\text{ kg}}{469\text{ pigs}} = 270 \frac{\text{kg}}{\text{each}}$$

Other costs that affect the profit from the sale of a given batch of fattening pigs are the costs incurred by the farm owner during the batch's breeding period. On the farm, this period lasts from the day the piglets are purchased to the last day of the sale of the raised pigs for slaughter in a meat factory. These costs include (5):

- the fee for providing veterinary services (including the value of medicines purchased, antibiotics),
- the price of purchased means for disinfecting the pigsty before getting a new batch of piglets to the farm and disinfectants for the water supplied to the pigsty for consumption by animals,
- the cost of water supplied for consumption by animals by the municipal waterworks,
- the cost of electricity used during the breeding cycle,
- insurance of pigs against extraordinary events (e.g. burning of a livestock building in case of fire or in case of a storm),

- the cost of exporting slurry with own farm equipment,

5. Other costs incurred in the production cycle

No.	Name of the cost	The amount of costs incurred during the production cycle [PLN]	In relation to the number of sold pigs [PLN/each]
1	Veterinary services	5 394.00	11.50
2	Disinfectants	412.00	0.88
3	Water	1 487.00	3.17
4	Electricity	2 520.00	5.37
5	Inventory insurance	199.00	0.42
6	Export of organic waste	2 310.00	4.93
TOTAL		12 322.00	26.27

Source: own study

The juxtaposition of revenues from the sale of manufactured products, i.e. pork livestock and the deductible costs, allows us to calculate the individual profit for the farmer.

6. Calculation of profit on sales

REVENUES FROM SALES:	287 375.21
Sales of fattening pigs in the period 26/02/2018 - 26/03/2018	287 375.21
DEDUCTIBLE COSTS:	249 237.37
Purchase of weaners	128 380.80
The cost of used feed	108 534.57
Other costs. including:	12 322.00
- Veterinary services	5 394.00
- Disinfectants	412.00
- Water	1 487.00
- Electricity	2 520.00
- Inventory insurance	199.00
- Export of organic waste	2 310.00
PROFIT (LOSS) ON SALES	38 137.84

Source: own study

Thus, calculated (6) per unit of manufactured product, the farm achieved a profit in the amount of:

$$\text{Profit on sales per unit} = \frac{38\,137.84 \text{ zł}}{469 \text{ pigs}} = 81.32 \frac{\text{PLN}}{\text{each}}$$

From the point of view of market prices, a profit on sales was achieved in

the amount of PLN 81.23/unit which is not high, but it is not extremely low either, because according to the threshold of profitability of the farm, the minimum profit per unit is 70,00 PLN/unit.

4.2 Simulated farm profit as a member of the producer group

In order to test economic efficiency, a financial result forecast was made supposing the farm which is the object of research would be a member of the group of agricultural producers producing pork pigs. To assure transparency of the calculations made to demonstrate the effectiveness, the following assumptions have been made:

- sales revenues for a total of 469 units of fattening pigs at the average price valid for contracts for this group in 2017 have been calculated as follows: (7)

7. Sales revenues achieved by a member of the Producer Group

-	Q-ty [each]	The amount of meat [kg]	Average price [PLN/kg]	Net value [PLN]	Gross value (incl. VAT) [PLN]
Total	469	49 339,000	5,92	292 086,88	315 453,83

Source: own study

- same costs have been adopted regarding feed production and additional costs borne by the farm in connection with pigs reared at a given time, so both the unit cost of animal feed production and the value of additional costs remain unchanged.
- the financial results refer to the same production batch, with the difference that, hypothetically, the unit belongs to a working producer group, which receives co-financing from the RDP to the value of porkers sold,
- the producer group negotiated with the slaughterhouse the price of selling pigs from the farm by 0.10 PLN higher than the market price that the farmer not being a member of the group was able to achieve
- the purchase price of a piglet does not change due to the large number of purchased pigs by the individual farmer (480 pigs),

After juxtaposition of revenues from sales and the deductible costs has been made, the achieved profit on sales is (8) by PLN 4,711.67 higher than the profit achieved at the same time by a farmer who is an individual player on the market of pig livestock.

In addition, there is a further assumption to receive financial assistance in connection with the access to the RDP aid program. A simplified assumption was made, according to which the producer group allocates the received amount of co-financing to group members in proportion to the sales performed by a given entity. The Polish Act sets a 10% subsidy to each PLN of income earned by a group of agricultural producers in the first year of the group's operation.

Therefore, assuming that the group has been operating since January 1, 2017, the value of co-financing is (formula)

$$\text{The value of the production subsidy} = 292\,086.88 \text{ PLN} * 10\% = 29\,208.69 \text{ PLN}$$

8. Calculation of profit from sales achieved by a member of the Producer Group

REVENUES FROM SALES:	292 086.88
Sale of pigs	292 086.88
DEDUCTIBLE COSTS:	249 237.37
Purchase of weaners	128 380.80
The cost of used feed	108 534.57
Other costs. including:	12 322.00
- Veterinary services	5 394.00
- Disinfectants	412.00
- Water	1 487.00
- Electricity	2 520.00
- Inventory insurance	199.00
- Export of organic waste	2 310.00
PROFIT (LOSS) ON SALES	42 849.51

Source: own study

Furthermore, the obtained profit on sales per unit of production of the farm after receiving the subsidy for production has been calculated.

9. Profit achieved by the farm after receiving the subsidy to production for taking part in the activity of the Producer Group

REVENUES FROM SALE:	321 295.57
Sale of pigs	292 086.88
The production subsidy	29 208.69
DEDUCTIBLE COSTS:	249 237.37
Purchase of weaners	128 380.80
The cost of feed consumed	108 534.57
Other costs:	12 322.00
PROFIT (LOSS) ON SALES	72 058.20

Source: own study

5 Summary of the study

Considering the profit forecast for a farm which is a member of the producer group, one can notice a significant increase in the economic efficiency per 1 pig. Particularly noteworthy are the amount of profit achieved, which depended on two variables conditioning level thereof:

- the higher sale price for pigs negotiated by the group for the farm than that which the farm achieved not being a member of the group

– the subsidy to production received owing to RDP, related the value of pigs sold by the farmer

In the base case, the unit achieved a profit on sales in the amount of PLN 38 137.84. In a situation where the farm is a member of a producer group, the farmer would have reached the profit at a level of PLN 4,711.67 higher. However, after taking into account the subsidy to production, the profit would have amounted to PLN 72 058.20, so it would have been as much as 88.9% higher than that achieved in reality. Which is to prove high economic efficiency and speaks in favour of this form of consolidation of farmers in Poland.

Farmers participating in producer groups in Poland can, as demonstrated by the simulation, achieve a bigger benefit resulting from cooperation, which is related to, among others, obtaining higher revenues due to the elimination of intermediaries other than the producer group, unnecessary in the sales chain, as they intercept trade margins. In addition, using the economies of scale, they can buy means for production at cheaper prices, when carrying out joint investments in the course of preparations for production.

The article should be considered as a contribution to further discussions, but nevertheless, it is a simple but tangible proof that can speak in a way easy to understand in favour of agricultural producer groups on the Polish market.

Literature: 1. Borecka A., Sowula-Skrzyńska E., Poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw produkujących zwierzęta wieprzowe poprzez wykorzystanie możliwości, jakie daje funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej, W: Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 2 (51), Warszawa, 2009. 2. Chlebicka A., Diagnoza rozwoju i perspektywy wsparcia grup producenckich w Polsce, W: Studia Ekonomiczne i Regionalne, tom 6, nr 4, Warszawa, 2013. 3 Chlebicka A., Producer Organizations in Agriculture - Barriers and Incentives of Establishment on The Polish Case, *Procedia Economics and Finance* 23 (2015). 4. Czyżewski A., Teoriopoznawcze przesłanki rozwoju rolnictwa rodzinnego. W: Ekonomiczne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego w Polsce i innych państwach Unii Europejskiej, Warszawa, OFI, 2015. 5. Duvaléix-Tréguer, S., Gaigné, C., 2015. Producer Organizations and Members Performance in Hog Production. Paper presented at the Agricultural & Applied Economics Association and Western Agricultural Economics Association Annual Meeting, San Francisco, CA, July 26–28, 2015. 6. Falkowski and Ciaian, 2016owski, J., Ciaian, P., 2016. Factors Supporting the Development of Producer Organizations and their Impacts in the Light of Ongoing Changes in Food Supply Chains: A Literature Review. JRC Technical Report No. EUR 27929 EN, Joint Research Centre, European Commission. 7. Ignaczewski G., Nie ma chętnych do grup producentów rolnych?, W: Top

Agrar Polska 4/2018, Poznań, Polskie Wydawnictwo Rolnicze, 2018. 8. Kapusta F., Zmiany miejsca i roli gospodarstw rodzinnych w Polsce. W: Ekonomiczne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego w Polsce i innych państwach Unii Europejskiej, Warszawa, OFI, 2015. 9. Key N., Sadoulet E., De Janvry A., Transactions costs and agricultural household supply response American Journal of Agricultural Economics, 82 (2) (2000). 10. Knoblauch L., Kisiel R., Procesy integracyjne w sektorze mięsa wieprzowego na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej, Wyd. UWM, Olsztyn 2004. 11. Kodłubański T., Rolne grupy producenckie - walka o przetrwanie i rozwój, agrofakt.pl, z dnia 10.10.2018 <https://www.agrofakt.pl/rolne-grupy-producenckie-walka-o-przetrwanie-rozwoj/> 12. Kowalski A., Społeczne bariery przemian strukturalnych w rolnictwie, Warszawa, IERiGR, 1996. 13. Latynski E. Berger T., Networks of Rural Producer Organizations in Uganda: What Can be Done to Make Them Work Better?, World Development, Volume 78, February 2016. 14. Lipka M., Tworzenie grup producentów rolnych i wynikające z tego korzyści, W: Agrodoradca, nr 20, Wiedza i Praktyka, 2018, <https://agrodoradca24.pl/20/tworzenie-grup-producentow-rolnych-i-wynikajace-z-tego-korzysci-4202.html>, z dnia 10.10.2018 15. Michalek J., Ciaian P., Polricak J., The impact of producer organizations on farm performance: The case study of large farms from Slovakia, Jurnal Elsevier, Food Policy 75/2018. 16. Parlińska M., Rodzinne gospodarstwa rolne podstawą rozwoju rolnictwa i samoorganizacji społecznych na wsi. W: Ekonomiczne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego w Polsce i innych państwach Unii Europejskiej, Warszawa, OFI, 2015. 17. Poulton C., Dorward A., Kydd J. The future of small farms: New directions for services, institutions, and intermediation, World Development, 38 (10) (2010). 18. Sulewski P., Bariery i możliwości gospodarstw rolnych w opiniach ich właścicieli. W: Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 67/2008, Warszawa, Wydawnictwo SGGW, 2008. 19. Tomczak F., Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowanie i mechanizmy rozwoju., Warszawa, IRWIN PAN, 2005. 20. Ustawa z dn. 15.09.2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, Dz.U. 2000 Nr 88 poz. 983. 21. Van Herck K., 2014, Assessing efficiencies generated by agricultural Producer Organisations. Report for the EU Directorate-General for Competition, dostęp z dnia 10.10.2018r. http://ec.europa.eu/competition/publications/agricultural_producers_organisations_en.pdf. 22. Zawisza S., Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych – szanse i zagrożenia, Bydgoszcz, Wyd. Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy, 2010.

А. Паркітна, З. Вілімовська. Створення виробничих груп за формою ефективного розвитку організації сільськогосподарського

ринку у Польщі. Домінуючим типом землеробства у світовому сільському господарстві є сімейне господарство. Після невдалої спроби діяльності, пов'язаної з будівництвом сільськогосподарських виробничих кооперативів та зростанням державних підприємств у Польщі, відбувається відродження сімейних господарств.

В даний час цей тип фермерських господарств є поширеним у Польщі, забезпечуючи 70% продуктів харчування, що виробляються для Польщі. Одним з методів співпраці сільськогосподарських товаровиробників є членство в групі виробників. Тому мета роботи - показати переваги та специфіку розвитку сільськогосподарської економіки через членство в групі сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: групи виробників, ефективність, розвиток, сільськогосподарський ринок.

A. Parkitna, Z. Wilimowska. Creation of groups of agricultural producers has been recommended as an effective form of organizational development of the agricultural market in Poland. The development of farmers' economic cooperation is desirable in every aspect due to the dispersion of agricultural producers and the low level of organization of agricultural markets. One of the methods of cooperation between agricultural producers is their membership in a producer group. The farmers' drive towards vertical and horizontal integration increase due to the common agricultural policy in Poland, which resulted in membership in the unified EU market and the requirement to increase the scale of production while reducing production costs.

This situation puts Polish farmers in a difficult position in terms of their profitability and competitiveness. The agricultural cooperative movement, despite excessive dependence on the State, purchased about 60 agricultural products from farmers. Therefore, we are currently looking for forms of cooperation that would increase efficiency on this market. World literature research shows that organizations of producer groups have higher economic efficiency.

The subject of the article's research is the stimulus to the profitability of an agricultural farm resulting from its membership in the producer group. In order to prove the phenomenon, a simulation has been made consisting in comparison of the profit of a farm that could be achieved when participating in the producer group with the profit achieved in reality during the production cycle.

The practical objective of the work is to confirm higher economic efficiency of the farm participating in the group of agricultural producers. Which is to prove the effectiveness of this method of developing an individual farm on the Polish market.

Key words: producer groups, efficiency, development, agricultural

market.

Стаття надійшла до редакції: 12.07.2018 р.

УДК 658.14

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-16

Н.М. Давиденко, д-р екон. наук, професор

Ю.О. Кульбач, аспірант

Національний університет біоресурсів та природокористування України

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено розміри земельного банку агропромислових підприємств та вплив консолідації земель на розмір ринкової капіталізації. Досліджено динаміку угод IPO, що укладалися агропромисловими підприємствами. Проаналізовано вплив первинного розміщення акцій (IPO) агропромисловими підприємствами на міжнародних майданчиках на ринкову капіталізацію підприємств.

Ключові слова: *ринкова капіталізація, земельний банк, угоди IPO, фондова біржа, агропромислові підприємства.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день за умов глибокого економічного спаду, посилення кризових явищ і загострення зовнішніх загроз суб'єктам господарювання стає все тяжче здійснювати свою діяльність. Для підприємств набуває актуальності питання збільшення ринкової капіталізації, яка дає можливість працювати у непростих економічних умовах. Як показує зарубіжний досвід ринкова капіталізація підприємства є одним з найважливіших показників оцінки ефективності здійснюваної господарської діяльності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дж. Кейнс, Т. Малова, А. Челноков, В. Немцевта інші досліджують капіталізацію як економічну категорію. Проблематику капіталізації вивчають такі науковці, як О. Мендрул, О. Гребешкова, Т. Малова та ін. Аналізу ринкової капіталізації українських підприємств присвячені праці Дж. Бережницької та Дж. Блажинської, Н.Ю. Брюховецької, В.Ф. Горячук, Б.В. Буркинського, М.А. Козоріз, О.Я. Побурко, Н.В. Шевчук та інших. Всі дослідники підкреслюють важливість і актуальність вивчення ринкової капіталізації як окремої компанії, так і фінансового інституту (фондової біржі), і країни в цілому.

Метою статті є визначення шляхів підвищення ринкової капіталізації агропромислових підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень. В умовах сучасних викликів агропромислові підприємства конкурують із іноземними компаніями, які володіють більшим обсягом матеріальних, інноваційних та корпоративних ресурсів, мають досконалу систему управління та більший досвід успішної діяльності за ринкових умов.

Для того щоб бути гідними та успішними конкурентами необхідно не лише збільшувати масштаби діяльності, виробничі потужності, підвищувати якість продукції, а й раціонального оперувати капіталом, збільшувати вартість підприємств та ринкового курсу акцій, збільшувати ринкову капіталізацію.

Збільшення ринкової капіталізації підприємства викликає у інвесторів додатковий інтерес, що сприяє припливу фінансових ресурсів, підвищенню іміджу підприємства, підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції; зростання вартості підприємства підвищує благоустрій акціонерів за рахунок приросту курсової вартості акцій; підвищення рівня капіталізації дає можливість виходу підприємства на міжнародний фондовий ринок [1].

Збільшити ринкову капіталізацію можна шляхом проведення IPO.

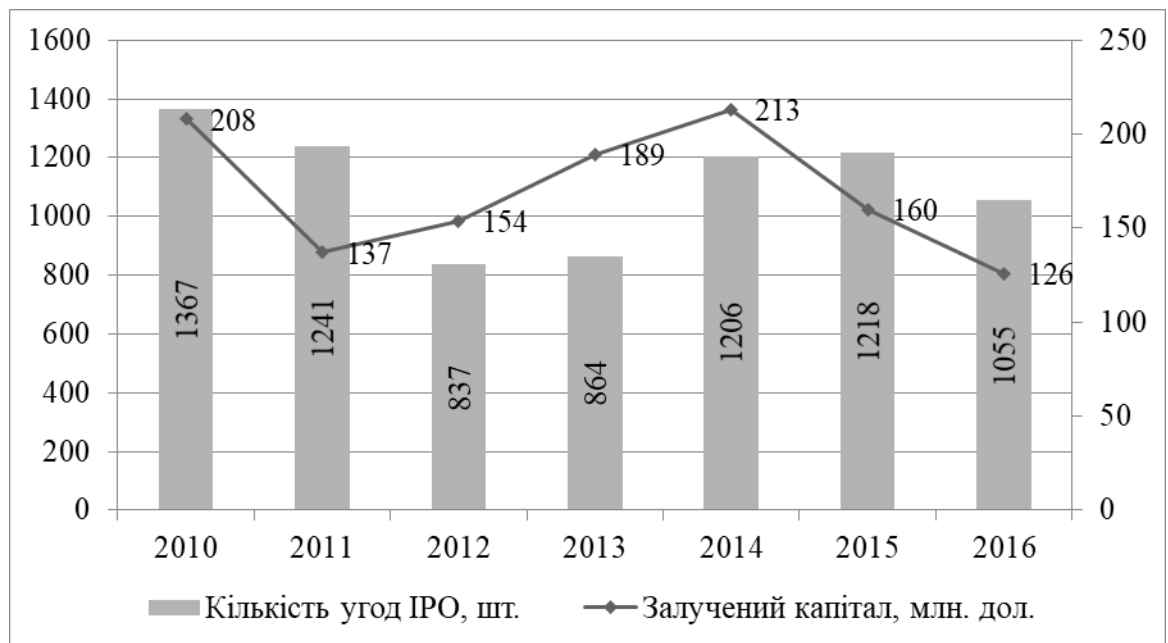


Рис. 1. Динаміка первинного розміщення акцій (IPO) агропромисловими підприємствами

* складено автором на підставі [4]

На сьогоднішній день найбільш розвинені підприємства надають перевагу первинному розміщенню акцій IPO (Initial Public Offering) на міжнародних фондових біржах. Це є найбільш ефективний спосіб залучення капіталу. Як свідчить іноземна практика, на Заході розміщення акцій є одним із основних інструментів фінансування подальшого розвитку підприємства [3, с. 96]. На рис. 1 відображена динаміка первинного розміщення акцій (IPO) агропромисловими підприємствами.

За останні п'ять років кількість угод IPO набула тенденції до збільшення, але обсяг залученого капіталу через IPO агропромисловими підприємствами навпаки зменшується і в 2016 р. досяг найменшого значення, що становив 126 млн дол. Варто відзначити, що кількість укладених угод не прямо пропорційна сумі залученого капіталу, дані показники між собою не корелюються, оскільки вирішальним моментом в успіху компанії є правильний момент виходу на фондовий ринок.

В табл. 1 наведено угоди первинного розміщення акцій агропромисловими підприємствами.

Як бачимо у 2007, 2008 та 2011 рр. спостерігалось найбільше IPO серед українських агропромислових підприємств. Вкладаючи в український агропромисловий сектор західні інвестори розраховують на світову кризу продовольства і скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель.

З табл. 1 також видно, що основними біржами, на яких розміщуються акції українських компаній, є Варшавська фондова біржа (WSE), Лондонська фондова біржа (LSE), а також Франкфуртська біржа (FWB). Таке активне використання Варшавської фондової біржі пов'язано з тим, що вона є єдиною біржою, яка має працююче представництво в Україні, також вимоги до проспекту емісії на ній дуже близькі до вимог українського законодавства. В останній раз IPO-активність українських агропромислових підприємств спостерігалася лише в 2013 р., коли на инок вийшла група компаній «Cereal Planet». Останні роки характеризувалися значною кількістю відмінених і відкладених IPO. Не оминула ця тенденція і український агробізнес – в 2011 р. було відмінено Іпо виробника соняшникової олії «ViOil». Ще з 2012 р. повідомлялось про наміри «Лотуре Агро», «Агро Союз» вийти з IPO. В 2015 р. подумували про IPO та відмовилися від цієї ідеї «UkrLandFarming», «Сварог Вест Груп», «Укрзернопром», «Яблуневий дар». У 2016 р. також не було повідомлень про наміри агропромислових підприємств здійснити IPO [4].

Більшість агропромислових підприємств залучені кошти направили на розвиток виробничої ефективності, інвестуючи у технології та

обладнання, модернізацію заводів та ферм, збільшення елеваторних потужностей, а також придбання земель.

1. Угоди первинного розміщення акцій агропромисловими підприємствами

Рік	Назва компанії	Фондова біржа	Частка капіталу, яка розміщується на західних ринках, %	Залучені кошти, млн. дол. США
2006	Astarta-Kyiv	WSE	19	32
2007	Kernel	WSE	38	218
	Landcom International	LSE	55	111
	CreativGroup	FWB	23	30
	LandWest	FWB	20	52
	UkrRos	FWB	20	42
2008	Kernel	WSE	9	84
	Landcom International	LSE	10	22
	MXP	LSE	19,4	323
	Mriya Agro Holding	FWB	20	90,1
	Sintal Agriculture	FWB	15	35
2009	Landcom International	LSE	10	4
	Sintal Agriculture	FWB	17	13
2010	Kernel	WSE	6,3	81,4
	Avangard	LSE	20	187,5
	Agroton	WSE	26	54
	Milkilend	WSE	22	80
2011	Kernel	WSE	6,8	142
	Agroliga	WSE	17	1,4
	KSG Agro	WSE	33	40
	Ovostar Union	WSE	25	33
	Industrial Milk Company	WSE	24	29,7
	Westa ISIC S.A.	WSE	25	46
2013	Cereal Planet PLC	WSE	13,9	2,25

*складено автором на підставі [5,6]

«Індустріальна молочна компанія», залучивши на Варшавській фондовій біржі у 2011 р. за рахунок IPO 124,4 млн дол., одразу ж збільшила розмір свого земельного банку до 120 тис. га. «Агротон» у 2010

р. на Варшавській біржі та «Авангард» на Лондонській залучили відповідно 54 млн дол. та 187,5 млн дол. Після чого до кінця року обсяги земельних фондів зросли до 170 тис. га у «Агротона» та до 164 тис. га у «Авангарда». Площа земель в обробітку «Астарти» збільшилася з 90 тис. га 2006 р. до 250 тис. га.

У таблиці 2 представлено обсяги земельного банку агропромислових підприємств з 2013 р. по 2018 р.

2. Обсяг земельного банку агропромислових підприємств

(тис. га)

Агропромислові підприємства	2013р.	2014р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
UkrLandFarming	670	654	654	650	605	570
Кернел	422	422	390	602,5	602,5	560
Миронівський хлібопродукт	360	360	360	370	370	370
Астарта	245	245	245	250	250	250
Milkiland	20,9	23	23	23	23	23
KSG Agro	91,4	94	33	33	33	30
AgroGeneration	120	120	120	120	120	120
Агротон	120	120	108	151	151	110
Індустріальна молочна компанія (ІМК)	136,7	136,7	136,7	137	137	129,6

*складено автором [2]

З результатів таблиці видно, що до 2016 р. аграрні холдинги притримувалися стратегії нарощення земельного банку. Найбільш активним у нарощенні розміру земельного банку був агрохолдинг «Кернел», придбавши сто відсоткову частку «Агро Інвест Україна» (МК Group) та активи «Українських Аграрних Інвестицій», збільшив розмір своїх посівних площ до 600 тис. га, що позитивно вплинуло на ринкову капіталізацію агрохолдингу: вона збільшилася на 14,1% і склала 1,43 млрд. доларів. Агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт» здійснив обмін активами з компанією AgroKultura. Крім того «МХП» розлучився зі своїми активами в обмін на земельні угіддя площею 60 тис. га, що розташовані у Львівській, Тернопільській та Івано-Франківській областях. В результаті агропромислове підприємство володіє земельним банком у розмірі 370 тис. га, а ринкова капіталізація збільшилася на 4,7 %. Консолідуючи землі,

ринкова капіталізація інших агропромислових підприємств також зросла: «Астарта–Київ» – на 18,5 %, «Овостар Юніон» – на 0,6 %, «ІМК» – на 16,5 %. Відповідно, збільшення обсягів земель, якими володіють агропромислові підприємства та нарощення виробничих потужностей, дасть змогу отримати більші прибутку, який є внутрішнім джерелом збільшення капіталізації агропромислових підприємств.

Починаючи з 2017 р. 7 агропромислових підприємств скоротили обсяги земель, якими вони володіють. До основних причин можна віднести неефективне управління землі з точки зору логістики, здорожчання орендної плати за користування землею, труднощі доступу до фінансових ресурсів, девальваційні процеси, суттєве закриття зовнішніх ринків збуту для продукції тваринництва. Також необхідно зауважити, що агропромислові підприємства міняють пріоритети, концентруючи увагу вже на ефективності ведення бізнесу, раціональному управлінні цією землею та на підвищенні рівня продуктивності праці.

ІРО дає змогу вийти на міжнародний фондовий ринок, який є джерелом залучення фінансових ресурсів, встановити нові зв'язки, які вплинуть на престиж компанії, визначити достовірно ринкову вартість, підвищити рівень довіри до компанії та її статус. Окрім того ринок ІРО сприятиме економічному розвитку України загалом. Масове проведення ІРО дає поштовх руху капіталу в економіці, структурній перебудові, розвитку переробних та науково містких галузей, стимулює венчурне фінансування, оскільки створює ефективний спосіб виходу венчурного інвестора з бізнесу [7, с. 117].

В табл. 3 наведено інформацію про агропромислові підприємства в розрізі світових бірж.

Таким чином найбільшу ринкову капіталізацію мають два агрохолдинги «МХП» - 1297 млн дол. та «Кернел» - 1115 млн дол. На відміну від більшості агропромислових підприємств вони ж мають додатній приріст ринкової капіталізації з початку року. Вони є лідерами з обсягів реалізованої продукції та за обсягом отриманого чистого прибутку.

Для більш детального аналізу в табл. 4 наведено динаміку ринкової капіталізації агропромислових підприємств з 2013 р.

У 2014 р. ринкова капіталізація всіх досліджуваних агропромислових підприємств значно скоротилася. До основних причин можна віднести: військові дії на території нашої країни, корупція, невизначеність щодо земельних питань та податкової реформи. Додатковий тиск на агропромислові підприємства мали переоцінка боргів в іноземній валюті та подорожчання матеріально-технічних ресурсів через девальвацію гривні.

Падіння ринкової капіталізації у 2016 р – це реакція інвесторів на призупинення повернення ПДВ при експорті. Але вже з 2017 р. спостерігається зростання, що пов’язано із стабілізацією макроекономічної ситуації в країні.

3. Показники українських агропромислових підприємств, що котируються на світових фондових біржах станом на 11.10.2018

Агропромислове підприємство	Валюта	Капіталізація, млн дол.	Ціна купівлі	Ціна продажу	Остання ціна	Зміна з початку року
Миронівський хлібопродукт	USD	1 297	12,10	12,30	12,15	5,7%
Кернел Холдинг	PLN	1 115	50,70	50,90	50,90	7,1%
Астарта Холдинг	PLN	196	29,40	29,90	29,30	-43,1%
Ovostar Union	PLN	167	105,00	108,00	104,00	18,2%
Індустріальна молочна компанія	PLN	111	12,15	12,45	12,50	0,2%
Avangardco	USD	20	0,26	0,27	0,32	-11,1%
Агротон	PLN	20	3,42	3,49	3,40	-25,8%
Мілкіленд	PLN	7	0,61	0,75	0,80	-48,1%
KSG Agro	PLN	4	0,91	0,91	0,90	-55,2%
Укрпродукт	GBP	2	4,50	5,00	4,75	-5,0%

*складено за джерелом[8]

4. Капіталізація агропромислових підприємств у жовтні 2013-2018 рр. (млн дол.)

Агропромислове підприємство	Капіталізація компанії на момент IPO	Роки					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
МХП	812	1659	1194	993	1220	1207	1297
Кернел Холдинг	613	1090	550	1031	984	1065	1115
Астарта Холдинг	158	508	247	222	349	343	196
Ovostar Union	198	192	124	134	143	188	167
ІМК	124	135	63	53	52	108	111
Avangardco	616	798	415	96	27	32	20
Агротон	207	16	12	7	17	24	20
Мілкіленд	33	135	32	16	15	13	7
KSG Agro	121	55	5	4	7	8	4

Укрпродукт	22	8	5	2	1	2	2

*складено автором за даними [8]

Висновки: Отже капіталізація дає змогу підприємствам працювати у складних економічних умовах. Все частіше агропромислові підприємства здійснюють IPO, це дає змогу залучити додаткові фінансові ресурси та збільшити рівень ринкової капіталізації. Як показує практика частину отриманих коштів агропромислові підприємства направляють на збільшення обсягу земельного банку, що в свою чергу впливає на підвищення рівня ринкової капіталізації.

Бібліографічний список: 1. Багацька К.В. Капіталізація підприємств харчової промисловості як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / К.В. Багацька. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_113/31.pdf 2. Топ-200 агрокоманій: Як змінився земельний банк агрохолдингов за рік [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://delo.ua/business/top-200-ag>. 3. Давиденко Н.М. Переваги залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі / Облік і фінанси АПК.– 2012. – Вип. 3. – С. 96–101. 4. IPO Як приуспів Український агробізнес за 10 років [Електронний ресурс] / режим доступу: <https://latifundist.com/infographics/view/60>. 5. Шваб О.В. Агрохолдинги з активами в Україні на світових фондових майданчиках / О.В. Шваб // Фінанси та оподаткування. – № 3 (65). – 2014. – С. 117–124. 6. Давиденко Н.М. Фінансове забезпечення аграрних формувань України: монографія. – Київ: ЦП «Компринт», 2016. – 329 с. 7. Варналій С.З., Анзін Р.О. Сучасний стан та динаміка публічних розміщень акцій вітчизняних компаній на міжнародних ринках капіталу / С.З. Варналій, Р.О. Анзін // Економічний аналіз. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”. – 2015. – Т. 20. – С. 114-122. 8. Українська аграрна конфедерація. – Режим доступу: <http://agroconf.org/>. 9. Давиденко Н.М. Оцінка ефективності залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі та їх вплив на фінансовий стан / Інноваційний потенціал соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 27–30 березня 2012 р. – Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ. – 2012. – Ч. 1. – С. 308 – 313.

Н.Н. Давыденко, Ю.А. Кульбач. Пути повышения рыночной капитализации агропромышленных предприятий. В статье исследовано объемы земельных банков агропромышленными предприятиями и влияние консолидации земель на размер рыночной капитализации. Исследована динамика сделок IPO, заключаемых агропромышленными предприятиями. Проанализировано влияние первичного размещения акций (IPO) агропромышленными предприятиями на международных площадках на рыночную капитализацию предприятий.

Ключевые слова: рыночная капитализация, земельный банк, соглашения IPO, фондовая биржа, агропромышленные предприятия.

Davydenko N.M., Kulbach Y.O. Ways of increasing market capitalization of agroindustrial enterprises. Today's, in the conditions of a deep economic downturn, increasing crisis phenomena and exacerbating external threats to business entities is becoming increasingly difficult to carry out their activities. For enterprises, the issue of increasing market capitalization becomes urgent, which makes it possible to work in difficult economic conditions. As foreign experience shows, the market capitalization of an enterprise is one of the most important indicators of assessing the effectiveness of economic activity.

The purpose of the article is to identify ways to increase the market capitalization of agro-industrial enterprises.

Methods and methodology: Structural-logical analysis was used to construct the logic and structure of the research; the method of graphical interpretation was used to assess the dynamics of the IPO by agro-industry enterprises; a systematic approach to identifying the benefits of an IPO; economics and mathematics was used to assess the level of capitalization of agro-industrial enterprises; statistical-economic was used to estimate the volume of land bank; abstract-logical was used to form conclusions.

The article analyzes the effect of consolidation of land by agro-industrial enterprises on the size of market capitalization. The dynamics of IPO agreements concluded by agro-industrial enterprises was investigated. The influence of primary placement of shares (IPOs) on agro-industrial enterprises in international sites on the market capitalization of enterprises is analyzed.

Results. The capitalization enables enterprises to work in difficult economic conditions. Increasingly, agro-industrial enterprises make IPOs, which allows them to attract additional financial resources and increase the level of market capitalization. As practice shows, part of the funds received is directed by agro-industrial enterprises to increase the volume of land bank, which in turn affects the increase of market capitalization.

Key words: market capitalization, land bank, IPO deals, stock exchange, agro-industrial enterprises.

Стаття надійшла до редакції: 08.07.2018 р.

УДК 338.43

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-25

Г.П. Пасемко, д-р наук держ. управління, професор

Л.Г. Бага, канд. екон. наук, доцент

С.В. Довгаль, канд. екон. наук, доцент

А.С. Момот, аспірант

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛИ АПК

В статті проведено системний аналіз категорій «потенціал», «економічний потенціал». Дано характеристику цих економічних понять з точки зору різних науковців та наукових шкіл. Розкрито специфіку умов використання потенціалу в сільському господарстві за умови ринкової господарської системи. Проведено класифікацію факторів розвитку та умов використання потенціалу. Сформовано узагальнення трактування цих понять в сфері сучасного АПК.

Ключові слова: *потенціал, економічний потенціал, виробничий потенціал, внутрішні фактори впливу, зовнішні фактори впливу, матеріальні носії економічного потенціалу, нематеріальні носії економічного потенціалу.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним із першочергових завдань функціонування підприємств стає формування й оцінка поточних та перспективних можливостей його розвитку. Саме потенціал стає головним фактором отримання прибутків та формування стратегії розвитку підприємства. Враховуючи, що сучасні реалії значно розширили саме поняття потенціалу, включивши до нього, поряд за матеріальними факторами, не матеріальні, такі як інформація, підприємницькі здібності, кадровий потенціал, технологій і. д., вивчення питань використання потенціалу стає все більш важливим для формування економічного світогляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо визначення економічного потенціалу підприємства займалося і займаються

багато вітчизняних та зарубіжних вчених – економістів, серед яких: В.Н. Авдєєнко, І. Ансофф, О.В. Ареф'єва, В.М. Архіпов, І.Р. Бузько, А.Е. Воронкова, Є.В. Лапін, Р.В. Марушков, І.П. Отенко, Н.М. Побережна, Є.В. Попов, О.В. Ульяновченко, О.С. Федонін, М.І. Чухрай, Д.К. Шевченко та ін. Але, незважаючи на існування значної кількості наукових досліджень, слід зазначити, що і досі економічна наука не має єдиного цілісного підходу до визначення такого поняття як «потенціал» та його складових елементів. Тобто, і сталого розуміння сутності економічного, а з ним і виробничого, потенціалу сучасні дослідники не надають, що й спонукало авторів до написання даної статті..

Формулювання цілей статті. Метою публікації є розгляд теоретичних аспектів визначення сутності категорій потенціалу та економічного потенціалу в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу досліджень. Для сучасної економічної науки термін «потенціал» є запозиченим із системи природознавчих наук, зокрема, фізики, яка розглядає його, як певну кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Будь-яке наукове дослідження передбачає достатньо чітке визначення сутності об'єкту наукового пошуку. Не виключенням тут є намагання зрозуміти напрямки зростання та пошук шляхів підвищення використання виробничого потенціалу агропромислового комплексу. Але спершу потрібно зрозуміти що являє собою потенціал, як такий.

Звернімося до енциклопедичних та тлумачних словників. Так, словник Брокгауза – Ефрона видання 1907 року, визначає «потенціал» або «потенцію», як чисту здатність (можливість), або приховану силу[1]. Також, з класичної точки зору, за С.І. Ожеговим, «потенціал» це: 1. величина, що характеризує силове поле в даній точці (спкц.); 2. ступінь потужності в будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого (книжкове); 3. військовий потенціал (ресурси для ведення війни); 4. промисловий потенціал країни. [2]. Розширене трактування терміну надають сучасні академічні та енциклопедичні видання. Скажімо, економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного розглядає «потенціал» як: 1. як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь – яких задач, досягнення певної мети; 3. як можливості окремої людини, суспільства, держави в певній області [3, С. 616]. Отже, в першу чергу, класики розглядають потенціал, як можливість, здатність будь-якого об'єкту до змін, розвитку, досягнення цілей.

Розглядаючи зміни в визначенні поняття «потенціал, відмітимо, що скажімо у XX-го сторіччі, економісти були схильні до того, аби

розглядати потенціал, як певну властивість тих, чи інших ресурсів (Вейц В., Воблій Г.К.), а на початок ХХІ вчені стали більш прихильні до суто ресурсного його трактування (Анчишкін А.І., Леонтьев В., Самуельсон П., Й. Шумпетер.). На наш погляд, зміни в трактуванні все більш пов'язані з змінами специфіки суспільного виробництва [4, 5].

Трактуваннях поняття «потенціал» з економічної точки зору, за дослідженнями Богацької Н., доводять, що основним критерієм та невід'ємною, в чомусь, фундаментальною, основою «потенціалу» є ресурси, або їх система, сукупність, комбінація. Тут наша думка співпадає із судженням автора, але важко погодитися із міркуванням Богацької Н. стосовно намагань дослідників дати характеристику сутності поняття «потенціал», як економічної категорії[6]. Ми все ж таки вважаємо, що будь яка економічна категорія являє собою сукупність відповідних виробничих відносин, і в цьому сенсі найбільш наближеною до цього розуміння є визначення сутності «потенціалу», надане Сіваєвим Б. [7].

Варто відмітити, що в даний момент немає одностайності серед економістів щодо визначення категорії «потенціал» як узагальнюючого поняття, відбувається підміна поняття «потенціал» його окремими видами, коли аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери в сферу прикладних розрахунків. На сьогодні саме «ресурсна» концепція є базовою у розвитку уявлень про те, що являє собою поняття «потенціал» з точки зору економіки. Не принижуючи значущість цієї концепції, вважаємо за необхідне відмітити при цьому, що вона більш пристосована до розробки конкретних методик обчислення економічного потенціалу, ніж до виявлення його сутності, як категорії економічної науки[5-7].

Виходячи з приведеного вище, означимо, що категорія «економічний потенціал» являє собою сукупність виробничих відносин, що базуються на тій, чи іншій формі власності на засоби виробництва. При цьому, потенціал, як такий, потенціал у своєму найбільш узагальненому вигляді, нами розглядається, як здатність будь-якого суспільного чи природного явища до існування та розвитку. *В цьому сенсі, «економічний потенціал» ми пропонуємо розглядати як певну властивість економіки, її здатність до самовідтворення та росту, тобто, економічний потенціал – це, перш за все, сукупність виробничих відносин, що впливають на здатність економічних ресурсів забезпечувати розширене відтворення суспільного продукту на певному рівні.*

Зважаючи на існуючу в економічній літературі класифікацію економічних ресурсів, носіями економічного потенціалу, як певної властивості економіки, будуть матеріальні, нематеріальні та фінансові

економічні ресурси. До матеріальних носіїв економічного потенціалу нами віднесено технічні засоби виробництва, засоби виробництва природного походження та сировину. Нематеріальними носіями є робоча сила, технології виробництва, організаційна побудова та організаційна культура, підприємницька ініціатива тощо. До фінансових віднесемо, перш за все, власні обігові кошти, кредитний ресурс, цінні папери, авуари та інші фінансові ресурси підприємств.

Нам здається безперспективним протиставлення одне одному «ресурсного» та «соціально-економічного» підходів до визначення сутності понять «потенціал», «економічний потенціал» та «виробничий потенціал». При чому, як на рівні національної економіки, так і у застосуванні їх до її окремих секторів та галузей. Відповідь на безліч гострих питань, що їх ставить перед нами сьогодення, криється у поєднанні цих підходів і системному пошуку шляхів підвищення рівня економічного потенціалу як національної економіки, так і її окремих галузей, включаючи й агропромисловий комплекс.

Розглядаючи аграрне виробництво, можемо сказати, що як і для будь-якої економічної діяльності, сам економічний потенціал, та його носії не є чимось сталим, незмінним. Суспільний, економічний, науково-технічний розвиток змінюють носії економічного потенціали, здійснюють на нього взаємопов'язаний вплив. При цьому, слід мати на увазі, що зовсім необов'язково позитивні зрушення у науково-технічній базі виробництва призводять до аналогічних змін, скажімо, у соціальній сфері суспільного життя. Так, впровадження ресурсозберігаючих технологій може призвести до виникнення умов наростання безробіття, що само по собі не є позитивним.

Наведене вище дозволяє зробити певні висновки щодо факторів впливу на рівень економічного потенціалу. Нами вони розподілені на зовнішні та внутрішні і визначені наступним чином:

- *внутрішні* – національна фіскальна система, законодавче регулювання господарських відносин, стан розвитку відносин власності на засоби виробництва, інвестиційна привабливість національної економіки, ресурсне забезпечення національної економіки, ступінь енергозабезпеченості національного виробництва, стан національного ринку праці, рівень кваліфікації робочої сили, рівень освіти та охорони здоров'я, розвиненість фінансової системи;

- *зовнішні* – порядок та процедури світової торгівлі, стан світової фінансової системи, кон'юнктура світових ринків ресурсів, рівень цін

світових ринків на продукцію національної економіки, обсяги іноземних інвестицій у національну економіку.

Безумовно, перелік цих факторів може бути розширено, але ми визначали лише ті, що на нашу думку, здійснюють найбільший вплив на рівень економічного потенціалу. Крім того, вочевидь, що певні фактори здійснюють прямий вплив на економічний потенціал, а певні – опосередкований. Так, внутрішніми факторами прямого впливу будуть ресурсне забезпечення національної економіки, ступінь енергозабезпеченості національного виробництва, опосередкованого - рівень освіти та охорони здоров'я. Стосовно зовнішніх факторів, то прямими будуть обсяги іноземних інвестицій у національну економіку, зокрема, а опосередкованими – порядок та процедури світової торгівлі.

Якщо поняття «економічний потенціал» розглядати в контексті тих, чи інших галузей національної економіки, то з точки агропромислового комплексу ми вважаємо доцільним трактувати його як *сукупність виробничих відносин, що впливає на здатність економічних ресурсів цього сектору національної економіки забезпечувати розширене відтворення сільськогосподарської продукції, її переробку та доведення до споживача.*

Відповідно, носіями економічного потенціалу АПК будуть:

- *матеріальні* – земля сільськогосподарського призначення, засоби виробництва природного походження (робочий скот, рослини, посадковий матеріал тощо), об'єкти виробничої та невиробничої інфраструктури агропромислового комплексу;
- *нематеріальні* – робоча сила сільськогосподарського виробництва, агротехнології, організаційна побудова агропромислового комплексу, організаційна культура сільськогосподарського виробництва, підприємницька ініціатива власників підприємств АПК;
- *фінансові ресурси економічного потенціалу АПК* - власні обігові кошти сільськогосподарських підприємств, кредитні ресурси, цінні папери підприємств АПК тощо[6,8,9].

В якості факторів впливу на економічний потенціал АПК визначимо:

- *внутрішні* – законодавче регулювання відносин власності на землі сільськогосподарського призначення, система оподаткування агропромислового виробництва, політика державних закупівель продукції сільгоспвиробників, рівень державної підтримки галузей АПК, інвестиції в агропромисловий комплекс країни, рівень кваліфікації робітників сільського господарства, побудова системи їх підготовки та перепідготовки, стан ринку праці галузей АПК, рівень медичного забезпечення мешканців села;

- *зовнішні* – рівень та розмір національних квот на поставку продукції АПК за межі країни, кон’юнктура світових ринків сільськогосподарської продукції та засобів сільськогосподарського виробництва, світові ціни на основну продукцію АПК.

Наукове осмислення напрямків розвитку національної економіки та шляхів підвищення її ефективності конче потребують і достатньо чіткого визначення поняття «виробничий потенціал». Нам видається, що виробничий потенціал можна розглядати як складову економічного потенціалу. Саме тут, на нашу думку, і відбувається та сама підміна поняття «потенціал» та «економічний потенціал» їх окремими видами, саме тут аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери в сферу прикладних розрахунків.

В загальнотеоретичному сенсі, «виробничий потенціал» залишається частиною тих виробничих відносин, які впливають на здатність тієї, чи іншої галузі, національної економіки, здійснювати відтворення в розширеному масштабі на певному рівні. З точки зору ресурсного підходу це буде виключно здатність наявних ресурсів забезпечувати неперервність виробництва та зростання його обсягів. Таким чином, існує ризик зосередитися лише на розробці методик обчислювання можливостей економічних ресурсів до участі у суспільному відтворенні, пошуку шляхів покращання організаційної побудови виробництва, та таке інше, що не враховує необхідності розвитку виробничих відносин. Певною мірою, такий підхід не є системним та всеохоплюючим. Так, зміна відносин власності на засоби виробництва (а це – суто виробничі відносини) призводить і до змін в організації виробництва. Власне кажучи, сама організація виробництва завжди відбувається в системі певних виробничих відносин. Скажімо, зняття мораторію на землі сільськогосподарського призначення, формування ринку землі, безпосередньо впливають на рівень економічного та виробничого потенціалів агропромислового комплексу. При цьому, зміна форми власності на землю – основний засіб виробництва в сільському господарстві, є, перш за все, зміною системи тих виробничих відносин, що складаються в цій галузі економіки.

Висновки. Отже, з точки зору «ресурсного» підходу, виробничим потенціалом АПК буде *здатність економічних ресурсів його галузей забезпечувати розширене відтворення та переробку продукції сільського господарства на певному рівні. З точки зору «соціально-економічного» підходу це буде характер виробничих відносин, що склалися, та їх вплив на рівень цієї здатності.* Слід мати на увазі, що характер виробничих відносин, що склалися в суспільстві, визначає й характер виробничих

відносин окремих секторів національної економіки. Так, співіснування промисловості, в основі функціонування якої лежить приватна, або колективна власність на засоби виробництва, із сільським господарством, побудованим на так званій загальнонародній формі володіння землею та основними технічними засобами виробництва, рано чи пізно призводить до виникнення економічних та соціальних протиріч і, як наслідок, економічної та соціальної кризи.

Бібліографічний список: 1. Энциклопедический Словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. – в 86 полутомах с иллюстрациями и дополн. материалами. – С.-Петербург, 1890-1907. 2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. – Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с. 3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін.] – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с. 4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с. 5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2015. – 704 с. 6. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/4_SND_2016/Economics/10_98032.doc.htm. 7. Сіваєв Б. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б. Сіваєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidpriemstva>. 8. Волошин Л. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення / Л. Волошин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 15. – С. 145–151. 9. Development potential of rural Areas – The case of Slovenia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intechopen.com/download/pdf/34425>.

Пасемко Г.П., Довгаль С.В., Бага Л.Г., Момот А.С.,
Економический и производственного потенциала АПК. В статье проведен системный анализ категорий «потенциал», «экономический потенциал». Дана характеристика этих экономических понятий с точки зрения различных ученых и научных школ. Раскрыта специфика условий использования потенциала в сельском хозяйстве в условиях рыночной

хозяйственной системы. Проведена классификация факторов развития и условий использования потенциала. Сформирован обобщения трактовка этих понятий в сфере современного АПК.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, производственный потенциал, внутренние факторы влияния, внешние факторы влияния, материальные носители экономического потенциала, нематериальные носители экономического потенциала.

Pasemko G.P, Dovgal S.V, Baga L.G., Momot A.S., Economic and Production Capacity of AIC. In the article systematic analysis of the categories "potential", "economic potential". Scientific comprehension of the directions of development of the national economy and ways to increase its efficiency necessarily require a sufficiently clear definition of the concept of "production potential". Production potential can be considered as a component of economic potential.

In the general theoretical sense, "productive potential" remains a part of those industrial relations that affect the ability of one or another branch of the national economy to reproduce in an enlarged scale at a certain level. From the point of view of the resource approach, it will be exclusively the ability of the available resources to ensure the continuity of production and growth of its volumes. Thus, there is a risk of concentrating only on developing methods for calculating the possibilities of economic resources for participation in social reproduction, seeking ways to improve the organizational structure of production, and so on, which does not take into account the need for the development of industrial relations. To a certain extent, such an approach is not systematic and comprehensive. As a matter of fact, the very organization of production always takes place in the system of certain industrial relations. For example, the lifting of the moratorium on agricultural land, the formation of the land market, directly affect the level of economic and productive potential of the agro-industrial complex. At the same time, changing the ownership of land - the main means of production in agriculture, is, above all, a change in the system of those industrial relations, which are formed in this area of the economy.

Key words: potential, economic potential, production potential, internal factors of influence, external factors of influence, material carriers of economic potential, intangible carriers of economic potential.

Стаття надійшла до редакції: 03.07.2018 р.

УДК 331.108

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-33

Н.В. Чебанова, д-р екон. наук, професор

О.П. Чебанова, канд. екон. наук, доцент

С.В. Міхійенко, магістр

Український державний університет залізничного транспорту

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ВАЖІЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

***Предмет дослідження.** В статті доведена залежність економічного зростання від розвитку людського капіталу, який представляє собою трудові ресурси підприємства. При цьому результати такого впливу запропоновано розглядати на трьох рівнях розвитку трудових ресурсів.*

***Мета дослідження.** Визначити перелік факторів, що впливають на формування та розвиток трудових ресурсів і як наслідок підвищення конкурентоспроможності підприємств.*

Завдання дослідження:

- вивчення основ взаємозв'язку розвитку трудових ресурсів та економічного зростання підприємства;
- обґрунтувати розгляд розвитку трудових ресурсів на трьох рівнях, що залежать від інвестицій в освіту, культуру та здоров'я, показати особливості кожного з них та їх взаємозв'язок;
- показати зв'язок людського розвитку з економічними процесами, які відбуваються в країні.

***Методи дослідження.** У ході дослідження застосовувалися методи системного аналізу, логічного узагальнення, абстрактно-логічні методи.*

***Результати роботи.** Недостатньо розробленими є дослідження багатьох науковців стосовно основ взаємозв'язку розвитку трудових ресурсів та економічного зростання. Перш за все необхідно приділити увагу вивченню результатів внесення інвестицій в розвиток трудових ресурсів на індивідуальному рівні (для кожного окремого робітника), мікрорівні (для підприємства) та макрорівні (для країни). Крім того, необхідно встановити сукупний ефект, який отримано на кожному рівні*

розвитку трудових ресурсів, та взаємозв'язок між рівнями.

Збільшення спроможностей, компетенцій, соціального статусу тощо є результатом інвестицій у розвиток трудових ресурсів на першому рівні. Ріст конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств - результат розвитку трудових ресурсів на мікрорівні. Розвиток трудових ресурсів на рівні країни забезпечує зменшення міграції інтелектуальних ресурсів, збільшення соціального захисту населення, збільшення життєвого рівня населення, зменшення рівня безробіття. Сукупним ефектом від інвестицій в розвиток трудових ресурсів на макрорівні є економічне зростання країни, отримання статусу держави з високим ступенем соціального захисту населення. Таким чином є безумовним залежність рівня економічного зростання країни від розвитку трудових ресурсів.

Головна мета економіки України у перспективі - стати інноваційною, для якої характерно співвідношення інвестицій до науки, освіти та капітального оновлення виробництва – 1:3:3. Це вимагає зміни стратегії управління та реформування системи державного асигнування. Сучасна державна соціальна політика повинна бути спрямована, перш за все, на ефективну демографічну та міграційну складову; підвищення ефективності і збалансованості ринку праці; забезпечення неухильного зростання реальних доходів населення; розвиток системи соціального страхування і соціального забезпечення; модернізацію та розвиток житлово-комунального господарства. Існуючі державні програми соціального захисту населення залишаються на низькому рівні. При цьому слід відмітити, що тільки високо розвинутий, культурний та здоровий робітник є основним фактором, який знаходиться в основі конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання, та через свою працю спроможний збільшити ефективність усього суспільного виробництва.

Сфера застосування результатів. *Отримані результати можуть бути використані при розробці соціальних програм кожного суб'єкта господарювання.*

Ключові слова: *трудові ресурси, конкурентоспроможність, підприємство, рівні розвитку, соціальна політика.*

Постановка проблеми. *Необхідність дослідження проблем трудових ресурсів обумовлена значною кількістю факторів, але ключовим з них є необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств з огляду на досвід розвинутих країн в сфері організації їх виробничо-*

фінансової діяльності. Тобто в інформаційному суспільстві головним стає доступ до інформації та вміння використовувати її, що і визначає основних гравців на світовій арені. Також необхідно зазначити, що етап, на протязі якого людство розвивалося кількісно, в теперішній час змінився на етап якісної зміни, коли особлива увага приділяється якісним характеристикам населення. Це інтелектуальні здібності, фізичні та психічне здоров'я, моральні устої та ін. Особливу важливість приймає якість людського капіталу, що підтверджується прикладами тих країн, які, не маючи достатніх природних ресурсів, воєнної міцності, завдяки розвинутим технологіям, ефективній інноваційній політиці та дієвим соціальним інститутам, домінують на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, розвитку, оцінки трудових ресурсів цікавлять Дорошенка Ю.А., Ажажу М.А., Журавльову І.В., Назарову Г.В., Чухно А.А. та ін. [1-5]. Теоретико-методичні аспекти їх відтворення вивчає Святодух Є.О., Скоблякова І.В. [6, 7]. Дослідженню процесу інвестування в людський капітал присвячені роботи Кір'янова А.В. та Сороки І.В. [8, 9]. Не дивлячись на виконані дослідження, питання впливу трудових ресурсів на конкурентоспроможність підприємства залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті визначено удосконалення переліку факторів, що впливають на формування та розвиток трудових ресурсів і як наслідок підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Проблема хронічного відставання України від більшості країн світу майже за всіма макроекономічними критеріями та оцінками залишається. З кожним роком її місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності становить все нижче. Це пов'язано з тим, що коли провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, розбудовують економіку, яка ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань, на унікальних навичках, здібностях та креативних якостях людей, їх вмінні адаптуватися до постійних змін, Україна залишається сировинною країною з високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Тому серед основних програмних завдань Уряду, які встановлені Концепцією Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 рр. [10], є розвиток трудових ресурсів та підвищення їх загальної фаховості.

Вивчення основ взаємозв'язку розвитку трудових ресурсів та економічного зростання, які досліджувалися багатьма науковцями, довело,

що вони є недостатньо розробленими. Перш за все необхідно вивчити результати, які отримуються внаслідок інвестицій в розвиток трудових ресурсів на індивідуальному рівні (для кожного окремого робітника), мікрорівні (для підприємства) та макрорівні (для країни). Крім того, необхідно встановити сукупний ефект, який отримано на кожному рівні розвитку трудових ресурсів, та взаємозв'язок між рівнями.

На індивідуальному рівні розвитку трудових ресурсів кожний робітник має можливість отримати збільшення спроможностей, компетенцій, соціального статусу, культурного рівня.

Підприємство, в результаті, отримує збільшення продуктивності праці, що дозволяє випускати більшу кількість продукції покращеної якості. Як результат таких позитивних змін - зміцнення конкурентних переваг.

Як сукупний ефект від розвитку трудових ресурсів на мікрорівні є збільшення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств, що безпосередньо залежить від розвитку трудових ресурсів на індивідуальному рівні.

Отриманням позитивних змін супроводжується розвитком трудових ресурсів на рівні країни. Основними з них є: зменшення міграції інтелектуальних ресурсів, збільшення соціального захисту населення, збільшення життєвого рівня населення, зменшення рівня безробіття, збільшення культурного рівня населення.

Все це стимулює залучення інвестицій та покращення макроекономічних показників. Сукупним ефектом від інвестицій держави в розвиток трудових ресурсів є її економічне зростання та отримання статусу держави з високим ступенем соціального захисту населення та розвитку людського капіталу.

Необхідно зазначити, що кожний наступний рівень розвитку трудових ресурсів залежить від попереднього, а досягнення сукупного результату кожного рівня розвитку трудових ресурсів безпосередньо залежить від сукупного результату попереднього рівня.

Встановивши залежність рівня економічного зростання від розвитку трудових ресурсів, проаналізуємо сучасні тенденції їх розвитку в Україні.

Як зазначають В.М. Геєць та В.П. Семиноженко, у теперішній час в Україні провідною на державному рівні має стати політика розвитку людського інтелектуального капіталу. Тобто потребує створення економіка знань, де інвестиції спрямовуються в освіту, науку, охорону здоров'я з метою зробити високоосвічену та кваліфіковану людину найважливішим фактором конкурентоспроможності. Економіка України повинна у

перспективі стати інноваційною, для якої характерно співвідношення інвестицій до науки, освіти та капітального оновлення виробництва – 1:3:3. Це вимагає реформування системи державного асигнування, а також зміни стратегії управління, яке буде орієнтовано на довгострокові інвестиції та результати. Напрямами такої державної політики мають стати: 1) всебічна реконструкція системи освіти та науки України з урахуванням сучасних світових вимог; 2) реформування законодавчої бази таким чином, щоб це відповідало потребам науково-технічного розвитку, у тому числі розробка і прийняття законодавчих актів, спрямованих на захист інтелектуальної власності; 3) підвищення частки ВВП (державного бюджету), що спрямовується до освіти та науки, посилення контролю за використанням цих коштів; 4) створення відповідної системи державних фондів, які б сприяли інноваційній діяльності; 5) побудова інноваційної інфраструктури, спрямованої на підтримку наукомісткого підприємництва, що має містити: технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори та ін.; 6) забезпечення розробки і впровадження системи застосування пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, що спрямовують кошти на фінансування наукових досліджень та інвестуються у інноваційні підприємства; 7) створення єдиної державної кредитної установи, яка б здійснювала пільгове кредитування підприємств і підприємців, що працюють у сфері високотехнологічного виробництва [11, С. 26, 232-233].

Але стверджувати, що Україна знаходиться на порозі запровадження економіки знань, що вже створені необхідні передумови для цього, зарано. Існує нерозривний зв'язок трудових ресурсів з економічними процесами, які відбуваються в країні.

Такої самої думки дотримується Балита О.В., зазначаючи, що розв'язання демографічних проблем і боротьба з безробіттям пов'язані зі застосуванням гнучких форм зайнятості (скорочення робочого тижня, альтернативного робочого часу, поділу одного робочого місця між двома працівниками, гнучкого робочого року тощо). Їх використання дає змогу періодично поновлювати знання, проходити професійну перепідготовку та підвищення кваліфікації, регулювати режим робочого часу працівників різних вікових груп, тобто створювати сприятливі умови для формування трудових ресурсів. На індивідуальному рівні гнучкі форми зайнятості дають змогу задовольняти потреби окремих громадян у поєднанні роботи з виконанням інших соціальних обов'язків або з оздоровленням [12, С. 108-109].

Недостатність державної підтримки формування трудових ресурсів в Україні підтверджує Чекан І.А. На його думку, вона носить фрагментарний

характер, тобто відсутня системна політика розвитку ЛК, а, крім того, питання якості життя не визначено пріоритетом соціально-економічного розвитку України у стратегічних планах держави та регіональних програмах соціально-економічного розвитку [13, С. 319]. Науковець також вказує на погрозу, яка виникає для трудових ресурсів з боку загальносвітової та внутрішньої української демографічної ситуації, яка виявляється у: масштабній депопуляції населення з погіршенням якісних характеристик трудових ресурсів; демографічній структурі населення з високою питомою вагою осіб старше 60 років; падінні показників шлюбності; збільшенні смертності населення; зміні ролі міграційних процесів у формуванні соціально-демографічного потенціалу населення. Серед факторів, які погіршують формування та розвиток трудових ресурсів, автор також визначає викривлену мотивацію отримання вищої освіти.

Таким чином до складу основних напрямів сучасної державної соціальної політики необхідно віднести:

- ефективну демографічну та міграційну політику як умову забезпечення відтворення народонаселення України;
- розвиток системи охорони здоров'я та збереження людського потенціалу України;
- розвиток і реформування системи загальної і професійної освіти як головної умови формування людського капіталу;
- підвищення ефективності і збалансованості ринку праці, забезпечення продуктивної зайнятості та ефективного використання трудового потенціалу і людського капіталу;
- удосконалення соціально-трудових відносин, поліпшення умов праці та формування високої якості трудового життя;
- забезпечення неухильного зростання реальних доходів населення як основи зменшення бідності, малозабезпеченості та формування середнього класу;
- розвиток культури і мистецтва, фізкультури і спорту як важливої умови розвитку людського потенціалу;
- розвиток системи соціального страхування і соціального забезпечення як базової умови підвищення рівня соціальної безпеки;
- модернізація та розвиток житлово-комунального господарства, благоустрій територій як умова підвищення рівня і якості життя;
- збереження та відновлення навколишнього природного середовища як базової умови існування людини.

Проте необхідно відзначити те, що, хоча існують державні програми

соціального захисту населення, його рівень залишається низьким. В цих умовах необхідно говорити про збереженість існуючих трудових ресурсів та ефективність його використання. Нажаль, сьогодні залишається тенденція до міграції спеціалістів за кордон, де вони отримують гідні умови та оплату праці, тим самим збільшуючи трудових ресурсів інших країн. Про недостатню затребуваність трудових ресурсів свідчить те, що високоосвічені спеціалісти дуже часто працюють не за профілем, отримуючи низьку заробітну плату. Ось чому підготовка, збереження та використання трудових ресурсів повинно всіляко підтримуватися на державному рівні. На рівні підприємств також необхідні кардинальні заходи, які забезпечать не тільки розвиток знань, вмінь, але й будуть спрямовані на створення єдиної команди, підвищення її корпоративного духу та корпоративної культури. Тільки високо розвинутий, культурний та здоровий робітник є основним фактором, який знаходиться в основі конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання, та через свою працю спроможний збільшити ефективність усього суспільного виробництва.

Висновки. Доведено залежність економічного зростання від розвитку трудових ресурсів. Результати такого впливу запропоновано розглядати на трьох рівнях розвитку людського капіталу: індивідуальному (для кожного окремого робітника), мікрорівні (для підприємства) та макрорівні (для країни). Встановлено перелік та взаємозв'язок ефектів, які отримано в результаті інвестицій в людський капітал на кожному рівні його розвитку та визначено інтегральні ефекти. Зазначено, що кожний наступний рівень розвитку трудових ресурсів залежить від попереднього, а досягнення сукупного результату кожного рівня розвитку трудових ресурсів безпосередньо залежить від сукупного результату попереднього рівня.

Бібліографічний список: 1. Дорошенко Ю.А. Живые вложения: человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций / Ю.А. Дорошенко, О.В. Лебедев // Креативная экономика. – 2007. – № 5. – С. 11-18. 2. Ажажа М.А. Теоретико-методологічні засади концепції людського капіталу / М.А. Ажажа // Ефективність сучасного менеджменту організації: зб. наук. праць. – Х.: ХІМБ, 2006. – С. 267-271. 3. Журавльова І.В. Управління людським капіталом: наукове видання / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 284 с. 4. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств: наук. видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків:

ХНЕУ, 2006. – 240 с. 5. Чухно А.А. Интеллектуальный капитал: суть, формы і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48-55. 6. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала и повышение его эффективности в российской экономике: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.А. Святодух. – Воронеж. – 2008. – 22 с. 7. Скоблякова И.В. Воспроизводство индивидуального и общественного человеческого капитала в постиндустриальной экономике: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / И.В. Скоблякова. – Орел. – 2008. – 48 с. 8. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность / А.В. Кирьянов // «Экономика России: основные направления совершенствования». – 2005. – Вып. 7. Режим доступа до статті: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>. 9. Сорока И.В. Инвестиции в человеческий капитал в контексте устойчивого развития экономики Украины / И.В. Сорока, И.В. Сименко. – Донецк: Изд-во ДонГУЭиТ, 2000. – 167 с. 10. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 рр. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/pub/p85>. 11. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с. 12. Балита О.В. Проблеми використання і розподілу людського капіталу в Україні / О.В. Балита // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. праць. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – Вип. 10. – С. 107-113. 13. Чекан І.А. Визначальні тенденції розвитку людського капіталу в Україні / І.А. Чекан // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: зб. наук. праць. – Львів: ІРД НАНУ. – 2007. – Вип. 4 (66): Міжрегіональне співробітництво: стан та перспективи. – С. 313–322.

Чебанова Н.В., Чебанова О.П., Михиенко С.В. Трудовые ресурсы как рычаг повышения конкурентоспособности предприятия.
Предмет исследования. В статье доказана взаимосвязь экономического роста от развития человеческого капитала, который представляет собой трудовые ресурсы предприятия. При этом результаты такого воздействия предложено рассматривать на трех уровнях развития трудовых ресурсов.

Цель исследования. Определить перечень факторов, влияющих на формирование и развитие трудовых ресурсов и как следствие повышение конкурентоспособности предприятий.

Задачи исследования:

- изучить основы взаимосвязи развития трудовых ресурсов и экономического роста предприятия;
- обосновать рассмотрение развития трудовых ресурсов на трех уровнях, которые зависят от инвестиций в образование, культуру и здоровье; показать особенности каждого из них и их взаимосвязь;
- показать связь человеческого развития с экономическими процессами, которые происходят в стране.

Методы исследования. В ходе исследования применялись методы системного анализа, логического обобщения, абстрактно-логические методы.

Результаты работы. Недостаточно разработанными являются исследования многих ученых относительно основ взаимосвязи развития трудовых ресурсов и экономического роста. Прежде всего необходимо уделить внимание изучению результатов внесения инвестиций в развитие трудовых ресурсов на индивидуальном уровне (для каждого отдельного рабочего), микроуровне (для предприятия) и макроуровне (для страны). Кроме того, необходимо установить совокупный эффект, полученный на каждом уровне развития трудовых ресурсов, и взаимосвязь между уровнями.

Увеличение возможностей, компетенций, социального статуса и т.д. является результатом инвестиций в развитие трудовых ресурсов на первом уровне. Рост конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий - результат развития трудовых ресурсов на микроуровне. Развитие трудовых ресурсов на уровне страны обеспечивает уменьшение миграции интеллектуальных ресурсов, увеличение социальной защиты населения, увеличение жизненного уровня населения, снижение уровня безработицы. Совокупным эффектом от инвестиций в развитие трудовых ресурсов на макроуровне является экономический рост страны, получения статуса государства с высокой степенью социальной защиты населения. Таким образом является безусловным зависимость уровня экономического роста страны от развития трудовых ресурсов.

Главная цель экономики Украины в перспективе - стать инновационной, для которой характерно соотношение инвестиций в науку, образование и капитальное обновление производства - 1: 3: 3. Это требует изменения стратегии управления и реформирования системы государственного ассигнования. Современная государственная социальная политика должна быть направлена, прежде всего, на эффективную демографическую и миграционную составляющую; повышение

эффективности и сбалансированности рынка труда; обеспечение неуклонного роста реальных доходов населения; развитие системы социального страхования и социального обеспечения; модернизацию и развитие жилищно-коммунального хозяйства. Существующие государственные программы социальной защиты населения остаются на низком уровне. При этом следует отметить, что только высоко развитый, культурный и здоровый рабочий является основным фактором, который находится в основе конкурентоспособности любого предприятия, и через свой труд способен увеличить эффективность всего общественного производства.

Сфера применения результатов. Полученные результаты могут быть использованы при разработке социальных программ каждого предприятия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, конкурентоспособность, предприятие, уровни развития, социальная политика.

Chebanova N.V., Chebanova O.P., Mikhiienko S.V. Labor resources as a lever for increasing the competitiveness of the enterprise. Subject of study. The article proves the dependence of economic growth on the development of human capital, which represents the labor resources of the enterprise. At the same time, the results of such influence are proposed to be considered at three levels of development of labor resources.

Purpose of the study. Identify a list of factors that influence the formation and development of labor resources and as a consequence of increasing the competitiveness of enterprises.

Objectives of the study:

- study of the basis of the relationship of labor resources development and economic growth of the enterprise;
- to substantiate consideration of the development of labor resources at three levels, depending on investments in education, culture and health, to show the peculiarities of each of them and their interconnection;
- to show the connection of human development with the economic processes taking place in the country.

Methods of research. During the study, methods of system analysis, logical generalization, abstract-logical methods were used.

Results of the work. It is not sufficiently developed research of many scholars on the basis of the relationship between the development of labor resources and economic growth. First of all, it is necessary to pay attention to the study of the results of investing in the development of labor resources at the individual level (for each individual worker), the micro level (for the enterprise)

and the macro level (for the country). In addition, it is necessary to establish the cumulative effect obtained at each level of the development of labor resources, and the relationship between levels.

Increasing capabilities, competencies, social status, etc. is the result of investments in the development of labor resources at the first level. Growth of competitiveness and efficiency of enterprises is the result of the development of labor resources at the micro level. The development of labor resources at the country level provides for a reduction of the migration of intellectual resources, increasing social protection of the population, increasing the standard of living of the population, reducing unemployment. The combined effect of investments in the development of labor resources at the macro level is the country's economic growth and the status of a state with a high degree of social protection of the population. Thus, the dependence of the level of economic growth of the country on the development of labor resources is unconditional.

The main purpose of Ukraine's economy in the long run is to become innovative, which is characterized by the ratio of investments to science, education and capital renewal of production - 1: 3: 3. This requires a change in the management strategy and reform of the state allocation system. Modern state social policy should be directed, first of all, to an effective demographic and migration component; increasing the efficiency and balance of the labor market; ensuring steady growth of real incomes; development of the social insurance and social security system; modernization and development of housing and communal services. Existing state programs for social protection of the population remain at a low level. It should be noted that only a highly developed, cultured and healthy worker is the main factor underlying the competitiveness of any business entity, and through its work can increase the efficiency of all social production.

Scope of application of the results. The obtained results can be used in the development of social programs of each economic entity.

Key words: labor resources, competitiveness, enterprise, levels of development, social policy.

Стаття надійшла до редакції: 14.07.2018 р.

УДК: 330.316:005.35

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-44

К.В. Багмет, канд. екон. наук
О.В. Люльов, канд. екон. наук, доцент
Сумський державний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА ЧЕРЕЗ ВИМІРЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕСТИЦІЙ ВПЛИВУ

У статті розглянуто підходи щодо оцінки різних за характером результатів соціальних інвестицій, проаналізовано процеси інституціоналізації інвестицій соціального впливу, запропоновано структурування процесу управління соціальними інвестиціями на основі ланцюга цінностей, виділено характеристики довгострокових наслідків соціальних інвестицій, які визначають особливості їх вимірювання.

Ключові слова: інвестиції впливу, вплив, соціальні результати, організації соціального сектора, ланцюг цінностей впливу

Постановка проблеми. З моменту світової фінансової кризи альтернативне фінансування, яке включає фінансові інструменти та розподільні канали, що виходять за рамки традиційної фінансової системи використовувалися у США, Великобританії та континентальній Європі.

Питання вимірності результатів реалізації соціальних програм та заходів сьогодні все частіше піднімається як академічною спільнотою, так і практиками. Зарубіжний досвід свідчить, що наразі витрати на оцінювання в середньому складають близько 10% бюджету програми (проекту). Причому частка витрат на проведення оцінювання у загальному бюджеті проекту не є стабільною – для великих фондів вона як правило менша, ніж для невеликих. Однак дослідження свідчать про зростання кількості благодійних фондів і організацій, які збільшують суми витрат на оцінку результатів та впливу [6]. Стосовно українських реалій, де наразі домінують бюджетні механізми реалізації соціальних програм та заходів, а приватний капітал не має інституційно організованої структури надання соціальних послуг, розроблення методології оцінювання соціальних

результатів є вкрай актуальним. Адже наразі з’являється багато інноваційних інструментів фінансування соціальних інвестицій, які безпосередньо прив’язані до соціальних результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Саме тому досить значні напрацювання представлені у цій царині щодо виміру довгострокового впливу [4; 5], структурування результатів соціальних програм [1; 2], розроблення методів оцінки різних за масштабом заходів [6]. Однак інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки, які зараз особливо активізувалися, потребують ґрунтовної методологічної бази для вимірювання соціальних результатів, особливо з позиції формування ефективного інструментарію державного управління.

Мета статті. Метою цієї статті є вивчення, систематизація та розвиток чинних підходів до вимірювання організаціями соціального сектора соціальних результатів та наслідків як основи ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі відбуваються процеси інституціоналізації інвестицій соціального впливу. Серед цих процесів необхідно особливо зупинитися на тих, що визначають тенденції у розвитку цього сегменту інвестування. Це зокрема: розвиток ринкових механізмів інтерналізації зовнішніх ефектів, конвергенція ринку соціальних інвестицій (інвестицій соціального впливу чи просто інвестицій впливу – *impact investment*), інституціоналізація фінансових оцінок.

Ринкові механізми інтерналізації зовнішніх ефектів.

Зараз більш ніж будь-коли раніше компанії стикаються з необхідністю урахування наслідків їх роботи, що виникають за межами сфери їх діяльності, а саме наслідки для суспільства та довкілля. Не можна поки що говорити, що ці зовнішні ефекти відіграють істотну роль при прийнятті більшості інвестиційних рішень. Однак фактом є те, що інституційні інвестори все більше зазнають витрат від екологічної шкоди та інших зовнішніх ефектів. Витрати, пов’язані із зовнішніми ефектами, часто не відображаються у фінансовій звітності компаній, однак вони можуть бути значними за розміром. Так, у 2008 році очікувані екологічні витрати від глобальної діяльності людини склали 6,6 трлн. дол. США, що дорівнює 11% глобального ВВП [6]. Ці цифри змушують збільшувати грошову вартість тих речей, які раніше не приймалися до уваги і не враховувалися в економічних розрахунках (забруднення води, повітря тощо). Попри витратність процедури вимірювання зовнішніх ефектів,

багато респондентів погоджуються, що наявність та оприлюднення цих даних може посилити компанію [6].

Конвергенція ринку означає поступове наближення ринку інвестицій соціального впливу до основних ринків капіталу, застосування властивих їм прийомів оцінки, інструментів фінансування тощо. Проявляється це у збільшенні числа інвесторів, що бажають інтегрувати інвестиції соціального впливу у свої портфелі. У результаті цього зближення створюється можливість розширити використання інвестицій соціального впливу, однак за певних умов. По-перше, виникає потреба розвитку класифікації інвестицій, чіткого розмежування інвестицій соціального впливу та інших типів інвестицій. По-друге, постає завдання розроблення та інтеграції методів оцінювання довгострокових наслідків інвестицій (impact) у традиційні процедури прийняття інвестиційних рішень. Лише доступна інформація може спростити входження нових зацікавлених інвесторів. По-третє, розроблення механізмів зменшення ризиків, пов'язаних з можливим неправильним визначенням інвестицій впливу чи параметрів їх оцінювання. Вирішення цих питань лежить у площині розвитку методології вимірювання, оцінювання соціального впливу.

Інституціоналізація фінансових оцінок. Зростаюча потреба у інформації щодо інвестицій соціального впливу стимулює розвиток підходів до кількісної оцінки їх фінансової цінності. Саме розвиток ринкових інструментів інвестування викликає таку потребу, адже ефективність ринків капіталу тим вище, чим краще усі сторони можуть кількісно визначити та узгодити фінансові характеристики товару.

Основною складністю у процесі досягнення бажаного рівня поінформованості є те, що розрахунок вартості чи повернення інвестицій соціального впливу часто обмежується нематеріальним характером більшості результатів, з якими пов'язані ці інвестиції, а також значними ресурсами, необхідними для кількісної оцінки відповідних результатів, що може стати фінансовим тягарем для організації, яка реалізує проект.

Отже, кількісні оцінки є необхідними для зростання ринку, адже більш глибоке розуміння фінансової цінності, що може бути створена через довгострокові соціальні наслідки, допоможе збільшити участь нових інвесторів. Зрештою, більш глибоке розуміння суспільного впливу інвестицій може полегшити монетизацію результатів, а також відбирати більш ефективні рішення.

Наразі формується тенденція до збільшення витрат на оцінювання – у 2011 р. середній річний бюджет для вимірювання соціального впливу склав трохи більше € 63 тис. у порівнянні з € 18 тис. у 2010 р. [3].

Саме тому розроблення інструментарію вимірювання результатів соціальних інвестицій у контексті забезпечення ефективного державного управління соціальними видатками повинно стати поряд з іншими обов'язковими у розробленні процедурами створення ринку соціальних послуг, розвитком нових моделей публічно-приватного партнерства. Усвідомлення важливості якісних підходів до вимірювання соціальних результатів дає імпульс учасникам до пошуку, узагальнення та удосконалення кращих практик оцінки, адже правильний вимір соціального впливу забезпечує:

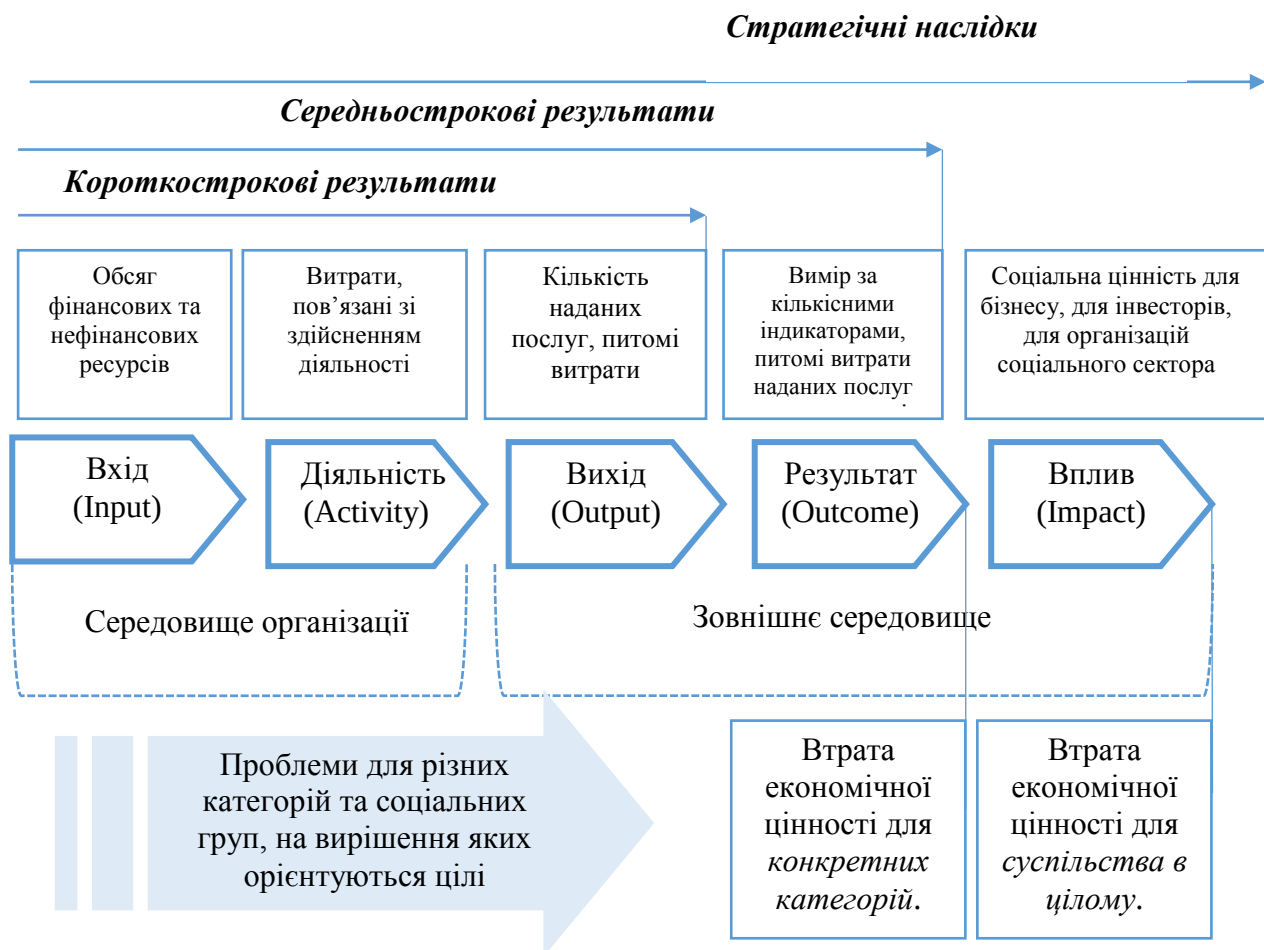
- формування цінності для усіх зацікавлених сторін-учасників (інвесторів, представників третього сектора (громадських організацій, благодійних фондів тощо), посередників, політиків тощо);
- мобілізацію більшого за обсягом капіталу для збільшення соціального впливу;
- прозорість та відповідальність щодо досягнення передбачених результатів.

Усе це у сукупності диктує потребу у розробленні методології оцінювання: зростаючі потреби забезпечення прозорості та відповідальності перед надавачами фінансових ресурсів, потреби у доказовій базі результативності соціальних програм, яка б дозволила більш обґрунтовано приймати рішення щодо фінансування, в тому числі за рахунок бюджетних коштів. Саме ці потреби формують сучасні тенденції у оцінюванні соціального впливу, серед яких відзначимо такі :

- формування великих масивів даних (Big Data) та розвиток цифрової інфраструктури для оцінювання;
- стандартизація соціальних результатів, формування спільних систем вимірювання, узгодження принципів, методів та інструментів оцінки;
- актуалізація вартісних показників ефективності соціальних програм і проєктів;
- диференційованість оцінок – оцінки як соціальних результатів (для окремих громадян, соціальних груп, категорій тощо), так і соціального впливу (спільноти або суспільства в цілому).

Базові принципи оцінювання різних за характером та терміном соціальних наслідків зумовлюються структуризацією процесу реалізації проекту, яка традиційно застосовується усіма стейкхолдерами. Мова йде про так звану логічну модель (Logic Model), відому також як логічна рамка (logical framework), теорія змін (theory of change) або програмна матриця (program matrix) [3; 7]. Як удосконалення цієї моделі для цілей оцінювання соціальних інвестицій запропоновано ланцюг цінностей впливу (Impact Value Chain), який поєднує традиційну послідовність з фінансовими характеристиками.

Базовим принципом вимірювання результатів соціального інвестування є їх поділ залежно від характеру цих результатів та терміну їх отримання на «вихід», «результат» і «вплив» (рисунок).



**Структуризація процесу управління соціальними інвестиціями на основі ланцюга цінностей
(побудовано автором за [3; 4; 5])**

Ресурси, що залучаються до реалізації проекту (людські, фінансові, матеріальні тощо) означені як «вхід», дозволяють генерувати діяльність, яка і має втілюватися у різних за характером, терміном спостереження та методами вимірювання «продуктах» – «вихід», «результат» і «вплив». Традиційно «вихід» розглядають як безпосередні продукти, послуги, що є прямим наслідком реалізованої діяльності, який відчутний та може бути оцінений одразу після реалізації проекту. «Результат» як правило розуміють як зміни або наслідки для окремих людей чи навколишнього середовища, які випливають із наданих продуктів чи послуг. Тобто «результат» можна охарактеризувати як середньострокові наслідки реалізації проекту. І нарешті «вплив» характеризує довгострокові наслідки (тривалий вплив) для суспільства чи навколишнього середовища, які випливають із досягнутих результатів. Тобто, коли мова йде про вплив, розуміють також дії інших учасників, які працюють у цій сфері, а також можливі непередбачувані (неочевидні) наслідки.

Така структурованість процесу реалізації інвестицій дозволяє розподілити стратегічні та тактичні завдання, а також інтегрувати віддалені результати («вплив») у рішення щодо управління інвестиціями. Саме тому рекомендації щодо виміру соціального впливу стосуються не стільки підрахунку конкретних показників (індикаторів) впливу, скільки виявлення та корегування (де це можливо) факторів, що змінюють цей вплив – довгострокові наслідки реалізації проекту.

Структурування у такий спосіб процесу інвестування вимагає чіткого поділу учасників, адже завдання щодо вимірювання можуть по-різному ставитися для різних категорій зацікавлених осіб – з різним рівнем деталізації, пріоритетності, стратегічної орієнтованості.

Сучасні дослідження відзначають зростання уваги до вимірювання довгострокових наслідків (соціального впливу). Проте соціальні інвестори все ще зосереджуються на вимірюванні «виходу» чи на «результатів», більше ніж тривалих наслідків. Завдання щодо формування дієвої системи вимірювання соціальних наслідків у більшості випадків (84 %) засновані на вимірах прямих наслідків реалізованої діяльності (виходу) [4, с. 20]. Така ситуація є об'єктивним відображенням різних завдань, що стоять перед різними учасниками процесу інвестування.

Традиційно виділяють три види учасників:

- первинні учасники – ті, хто бере безпосередню участь у русі капіталу;

- постачальники, що обслуговують первинних учасників, – постачальники основних послуг, а також ті, хто надають інформацію щодо результатів,
- «екосистемні учасники» – ті, хто намагається розширити поле вимірювання впливу. До цієї групи можуть бути віднесені держава, органи місцевої влади, великі благодійні фонди, масштаб діяльності яких не обмежується однією країною чи сферою.

Виникає питання: яким учасникам необхідно оцінювати результативність (ефективність) своєї діяльності на основі кожного виду результатів? Кому передусім має бути адресована інформація щодо оцінки найбільш масштабних та тривалих наслідків – соціального впливу? Якщо мова йде про вимірювання впливу, то чи доцільно ставити такі завдання для окремої соціальної організації-надавача послуг?

При вирішенні цих питань необхідно враховувати особливості визначення результатів кожного типу. Очевидно, що найбільш складним є вимірювання саме довгострокових наслідків. Складність кількісного виміру соціального впливу зумовлена передусім такими особливостями:

- широкий діапазон цілей, які досягаються відповідним проектом/програмою, що фактично унеможливорює уніфікацію процедур вимірювання;
- кумулятивний характер соціального впливу – після отримання безпосередніх та середньострокових результатів за окремим проектом інші, реалізовані у цій царині, проекти також мають власні результати. Об’єктивним є «нарощення» цих результатів, посилення та доповнення за рахунок інших проектів, реалізованих у цьому або суміжних напрямках. Це дає підстави говорити про складність або навіть непрогнозованість соціального впливу конкретного проекту;
- залежність результатів від співпраці між окремими учасниками проекту, що з одного боку може створювати синергетичний ефект, а з іншого ускладнює вимірювання впливу.

Саме через ці причини, а також через значну витратність процедури, вимірювання впливу не є повністю інтегрованим у процес прийняття інвестиційних рішень: 53% опитаних ніколи або лише іноді беруть до уваги соціальну ефективність перед виділенням фінансування [4, с. 21]. Тому для унормування процедур та витрат виміру соціального впливу традиційно розглядається на двох рівнях: перший – рівень інвестора

(соціальні інвестори, філантропи тощо), другий – рівень соціальної організації-об’єкта інвестування.

Висновки та напрямки подальших досліджень. В основі вимірювання соціальних результатів повинні лежати напрацювання, що наразі існують в управлінні інвестиціями соціального впливу. Їх вивчення і розширення дозволить сформувати якісний інструментарій оцінювання, сприяти підвищенню ефективності роботи, покращенню результатів, сформувати розуміння відповідальності часників механізму фінансування. Повинна бути розроблена загальна рамка процесу оцінювання, тону наступним етапом досліджень і розробок у цій сфері має стати визначення принципів оцінки, структурування завдань для проведення оцінки, формування моделі оцінки.

Бібліографічний список: 1. Belinsky M. Social Impact Bonds: Lessons from the Field / M. Belinsky // Stanford Social Innovation Review. – 2012. – Retrieved: https://ssir.org/articles/entry/social_impact_bonds_lessons_from_the_field. 2. Cohen, Sir R. Impact capital is the new venture capital (Part II) / R. Cohen // The Great Debate. Reuters, 2011. – Retrieved: <http://blogs.reuters.com/great-debate/2011/07/13/impact-capital-is-the-new-venture-capital-part-ii/> 3. Epstein M.J. Measuring and Improving Social Impacts: a guide for nonprofits, companies and Impact investors / Epstein M.J., Yuthas K. // Routledge. – 2017.– Retrieved: https://ssir.org/articles/entry/measuring_and_improving_social_impacts_a_guide_for_nonprofits_companies_and 4. A Practical guide to measuring and managing impact / Hehenberger L.A., Harling A-M., Schölten P. // Brussels: European Venture Philanthropy Association, 2013. – Retrieved: <http://evpa.eu.com/publication/guide-measuring-and-managing-impact-2015/>. 5 Taskforce Social Impact Investment. "Measuring impact."// Subject paper of the Impact Measurement Working Group. – 2014. – Retrieved: <http://www.socialimpactinvestment.org/reports/Measuring%20Impact%20WG> 6. Twersky F. Benchmarks for spending on evaluation / Twersky F., Arbreton, A. // Menlo Park, CA: The William and Flora Hewlett Foundation, 2014. – Retrieved: https://www.hewlett.org/wp-content/uploads/2016/08/Benchmarks%20for%20Spending%20on%20Evaluation_2014.pdf. 7. WK Kellogg Foundation. Logic Model Development Guide: Using Logic Models to Bring Together Planning, Evaluation and Action. – WK Kellogg Foundation, 2004. – Retrieved: <http://www.wkcf.org/knowledge-center/resources/2006/02/wk-kellogg-foundation-logicmodel-development-guide.aspx>

К.В. Багмет, А.В. Люлёв. Государственное регулирование институциональных трансформаций социального сектора на основе результатов инвестиций влияния. В статье рассмотрены подходы к оценке разных по характеру результатов социальных инвестиций, проанализированы процессы институционализации инвестиций социального воздействия, предложено структурирование процесса управления социальными инвестициями на основе цепочки ценностей, выделены характеристики долгосрочных последствий социальных инвестиций, которые определяют особенности их измерения.

Ключевые слова: инвестиции воздействия, влияние, социальные результаты, организации социального сектора, цепочки ценностей влияния

K.V. Bagmet, O.V. Lyulyov. State of institutional transformations of the social sector through the measurement of governing of social sector development through measurement of impact investment results. The article examines approaches to measurement of different in results social investments, analyzes the processes of institutionalization of investments of social impact, proposes the structuring of the process of management of social investments based on chain of value, underlines the social investments impact, which determines the peculiarities of its measurement.

The subject of the research includes scientific and methodological bases and practical tools in the social impact investment management.

The aim of this article is to study, to systematize and to investigate effective approaches to measure social results and consequences as fundamentals of the effective management by social sector organizations.

According to the set tasks the following research methods are used in the work: logical generalization and scientific abstraction methods; system and structural analysis.

The results of the research show necessity to implement practices which exist in the social impact investment management now to measure social results. Their study and development will enable to form qualitative tools for evaluation, to assist increasing of the effective work, to improve results, to understand responsibility of the financing mechanism. The general frame of the evaluating process has to be developed, that is why the next stage of the research and investigations is to define the evaluating principles, to structure tasks in order to assess and to form assessment model.

Keywords: impact investment, impact, social outcomes, social sector organizations, value chain of impact

Стаття надійшла до редакції: 19.07.2018 р.

УДК 631.11:338.439.5

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-53

Ю.Г. Бережна, канд. екон. наук
Луганський національний аграрний університет

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано стан, тенденції, перспективи розвитку, особливості і недоліки організації маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, визначено пріоритетні напрями формування ефективної маркетингової стратегії.

Ключові слова: *аграрна продукція, сільськогосподарські підприємства, якість, діагностика персоналу, моделювання, маркетингова стратегія.*

Постановка проблеми. Для аграрних підприємств, що зіштовхнулися з питаннями конкуренції в умовах ринку, маркетингова діяльність і її результати стають важливою передумовою розвитку. Серед факторів, що перешкоджають маркетинговій діяльності, керівники вітчизняних підприємств звичайно називають низький рівень виробничих відносин, відсутність достатнього інформаційного, дослідницького, збутового забезпечення, досконалої рекламної та комунікаційної діяльності.

У силу даних обставин виникла об'єктивна необхідність розробки маркетингової стратегії зорієнтованої на максимальне задоволення платоспроможного попиту, врахування змін ринкової кон'юнктури аграрної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання маркетингу, зокрема агромаркетингу, досліджують вітчизняні й іноземні науковці: М.В. Брагінць, П.Р. Диксон, О.В. Кочетков, Ф. Котлер, В.І. Перебийніс, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук та ін.

Слід зазначити, що в Україні практично відсутні науково обґрунтовані підходи до розробки маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств, формування і практичного її використання в умовах становлення ринку. Вирішення питань щодо формування маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств потребує уточненого аналізу, узгодження, вивчення і нових розробок.

Формування цілей статті. Ціль статті полягає у відображенні результатів дослідження щодо необхідності формування маркетингової стратегії у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки сільськогосподарське підприємство не може ефективно працювати якщо не матиме економічної свободи у виборі ринків збуту продукції. Тому для сільськогосподарських підприємств важливо визначитись з ринками реалізації продукції, розробити заходи підвищення ефективності виробництва продукції за рахунок її вдалої реалізації. Основними ринками збуту сільськогосподарської продукції є реалізація державі, на ринок, в рахунок оплати праці, на паї.

Дослідження та аналіз ринків збуту сільськогосподарської продукції є джерелом інформації для прийняття маркетингологами ефективного управлінського рішення. Аналіз ринку, насамперед повинен починатися з дослідження поведінки покупців та з'ясування основних мотивів придбання ним товарів. У процесі дослідження важливо визначити привабливі напрями для підприємства, окреслити зони підвищення ризиків та небезпек яких потрібно уникати, а також вивчити особливості і перспективи розвитку попиту на конкретні товари, позиції конкурентів на ринку, їх сильні та слабкі сторони, динаміку цін та інше. На основі даної інформації і розробляють маркетингову стратегію.

Динаміку збуту сільськогосподарської продукції ми розглянемо на прикладі підприємства ТОВ АФ «Слобожанська» Сватівського району Луганської області, що є типовим сільськогосподарським підприємством південного сходу України.

Аналіз обсягу реалізованої продукції на підприємстві показав, що в агрофірмі протягом 2015–2017 рр. збільшились обсяги реалізації зернової продукції та соняшнику. Для забезпечення ефективного збуту сільськогосподарської продукції досить важливо розробити маркетингову стратегію, яка відповідатиме ситуації на ринку (табл. 1).

Дослідження впливу виручки від реалізації сільськогосподарської продукції та її собівартості на фінансові результати (табл. 2) показали, що за досліджуваний період виручка від реалізації збільшилась на 74,2 %,

собівартість протягом цього періоду збільшилась на 82,6 %, а прибуток на 49 %.

1. Аналіз збуту продукції сільськогосподарським підприємством

Продукція	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 від 2015	Відношення 2017 до 2015
Озима пшениця	31108	49022	7530	-23578	24,2
Ячмінь яровий	1755	7018	2137	382	121,8
Кукурудза	1433	2478	2656	1223	185,3
Соняшник	12695	17774	20439	7744	161,0

2. Аналіз впливу виручки від реалізації продукції та її собівартості на підприємстві

Показники	2015р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 від 2015	Відношення 2017 від 2015
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	5579	9236	9717	4138	174,2
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	4160	7253	7598	3438	182,6
Прибуток, тис. грн.	1419	1983	2119	700	149,3
Рівень рентабельності, %	34,1	27,3	27,9	-6,2	-

Виробники аграрної продукції при її збуту на ринку постійно зустрічаються з такими проблемами, які вимагають знання ринкової кон'юнктури, аналізу конкурентів, ціноутворення, вибору каналу реалізації.

Результати дослідження підтверджують, що агромаркетинг як інструмент ринкової діяльності забезпечує збут сільськогосподарської продукції, при якому співвідносяться найбільш вигідні темпи зростання їх продажу та обігу з мінімальними витратами на зберігання запасів, а також при збереженні можливості повністю задовільняти споживчий попит.

Таким чином, агромаркетинг виступає в якості прискорювача процесів, що відбуваються у системі "виробництво - обмін - споживання" і робить кінцевий результат таким, який найбільш повно відповідає кінцевій меті суспільного розвитку.

Для прийняття оптимальних рішень щодо ефективного збуту сільськогосподарської продукції в умовах невизначеності використовують математичні моделі, які дозволяють певним способом формалізувати процес прийняття рішень, вони дають можливість змодельовати конфліктну ситуацію або ситуацію з невизначеністю.

Використовуючи математичну модель, ми визначили оптимальні стратегії для досліджуваного підприємства, які дозволять за певних ринкових умов отримувати найбільший прибуток. У даній моделі одним з гравців виступає підприємство, а іншим – стан ринку, який характеризується рівнем попиту на продукцію відповідного підприємства.

Для того, щоб за різних ринкових умов досягти підвищення прибутку підприємства на 18,1%, ТОВ АФ „Слобожанська” повинно мати певний асортимент продукції.

У результаті розв’язання моделей визначено, що оптимально реалізовувати пшеницю за такими каналами: 23,8% – за регіональним контрактом, 7,8% – аграрному фонду, 22,2% – комерційним структурам, 46,2% – за іншими каналами (переробним підприємствам, плата за паї); соняшник: 53% – комерційним структурам, 37,8% – переробним підприємствам, 9,2% – плата за паї. За рахунок оптимізації реалізації за каналами прибутку підприємства можна підвищити ще на 0,6%. Таким чином, у результаті оптимізації прибуток підприємства становить 2197 тис. грн, що на 18,7% вище існуючого рівня.

Використовуючи результати аналізу збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, ураховуючи особливості галузі та специфіку аграрної продукції, підприємства Сватівського району можуть використовувати такі маркетингові стратегії: стратегію інтенсивного розподілу, розвитку товару, стратегію лідера ринку, стратегію послідовника (табл. 3).

З метою найкращого охоплення цільового ринку сільськогосподарські підприємства Сватівського району можуть використовувати маркетингову стратегію інтенсивного розподілу, що передбачає реалізацію сільськогосподарської продукції на всіх можливих ринках збуту.

Одночасно їм потрібно використовувати маркетингову стратегію товару, що передбачає виробництво та реалізацію продукції та

маркетингову стратегію розвитку ринку для їх продажу на основі стратегії інтенсивного розподілу.

Окремим підприємствам Сватівського району доцільно застосовувати маркетингову стратегію послідовника, тобто, використовуючи стратегію підприємств – лідерів, вони зможуть успішно діяти на ринку та зберегти свої позиції.

3. Застосування маркетингової стратегії сільськогосподарськими підприємствами Сватівського району

Підприємство	Стратегія інтенсивного розподілу	Стратегія розвитку товару	Стратегія лідера ринку	Стратегія послідовника
1. ППА "Лан"	+	+		+
2. ПАФ "Кармазинівська"	+	+		+
3. ППА "Хортиця"	+	+		
4. ППА "Мілуватська"	+	+		
5. СФГ "Прогрес -10"	+	+	+	
6. ПАФ "Мрія"	+	+		
7. СФГ "Урожайне"	+	+	+	
8. СФГ "Каштан"	+	+	+	
9. СФГ "Зоряне"	+	+		
10. ПП "Наугольнівське"	+	+	+	
11. ППА "Шанс"	+	+	+	
12. ППА ім. Шевченко	+	+		+
13. ППА "Злагода"	+	+		+
14. СФГ "Сівачі"	+	+		+
15. ППА Гончарівське""	+	+		+
16. ВАТ "Нижньодуванське"	+	+		+
17. АФ "Слобожанська"	+	+	+	
18. СФГ "Світанок"	+	+	+	
19. СФГ "Пролісок"	+	+	+	
20. ФГ "Мирна долина"	+	+		
21. СФГ "Агродар"	+	+		

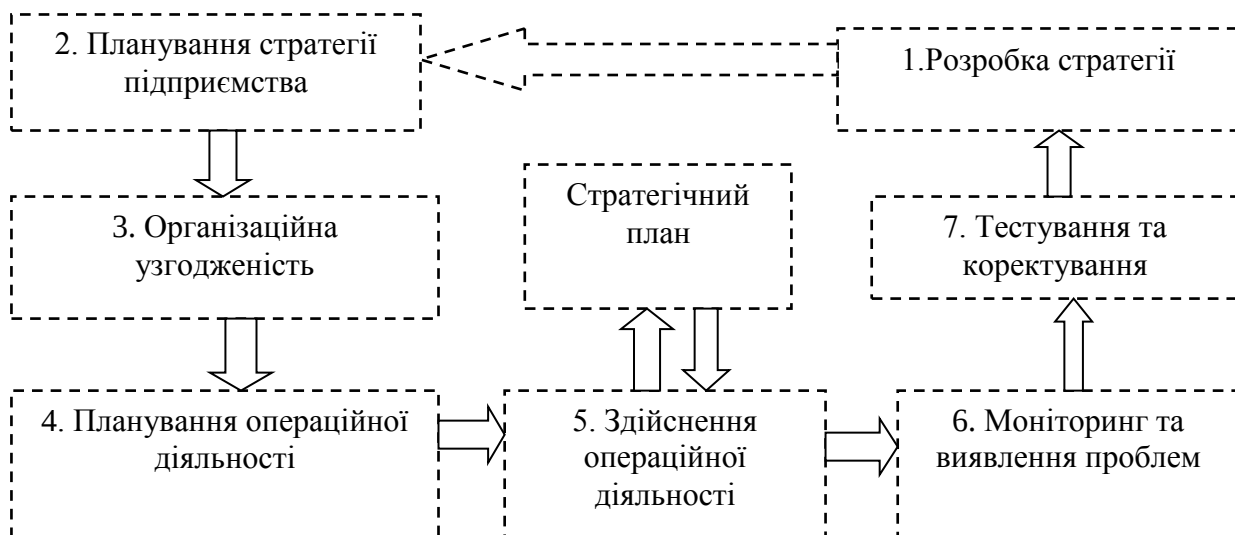
З метою активізації збуту аграрної продукції важливе місце відводиться маркетинговій стратегії просування продукції на ринок. Засобами реалізації цієї стратегії для аграрного сектору є персональний продаж та стимулювання збуту.

Сільськогосподарські підприємства мають застосовувати такий спосіб просування продукції, як персональні продажі, які сприятимуть встановленню довгострокових персональних відносин між продавцем та покупцем.

Мета способу просування товару через стимулювання збуту полягає в тому, щоб залучити клієнта та переконати його купити товар підприємства. Ці засоби стратегії просування продукції на ринок доцільно використовувати усім підприємствам Сватівського району, оскільки вони вирішують такі основні завдання: заохочення до збільшення обсягів збуту, стимулювання замовлення максимальних за обсягом партій продукції на реалізацію.

Реалізація маркетингової стратегії у комплексі дозволить сільськогосподарському підприємстві забезпечити стійку конкурентну перевагу на ринку у довгостроковій перспективі.

Для розробки й удосконалення маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства необхідно розробити систему заходів щодо її впровадження (рисунок).



Система впровадження маркетингової стратегії

Перший етап системи розробки маркетингової стратегії передбачає розробку загальної стратегії розвитку підприємства. У нього буде входити складання заяви про місію, про внутрішню діяльність підприємства та про прагнення керівництва підприємства до досягнення майбутніх результатів.

На другому етапі необхідно планувати стратегію, виділити основні напрями діяльності, обґрунтувати групи показників оцінки ефективності діяльності підприємства, передбачити можливі варіанти використання джерел фінансування.

Третім етапом системи реалізації маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств є організаційна узгодженість.

На четвертому та п'ятому етапах системи впровадження маркетингової стратегії необхідно провести оцінку відповідності обраної стратегії й операційних дій працівників з планування ресурсів і потреб у них в організації бюджету, прогнозування виробництва й реалізації продукції.

Наступний етап – моніторинг і виявлення проблем у реалізації стратегії та функціонуванні операційної діяльності підприємства. Завершальний етап – тестування й коригування результатів. Таким чином, запропонована система буде становити злагоджений механізм розробки та реалізації стратегії за участю всіх підрозділів сільськогосподарських підприємств, а також з'явиться мотивація в працівників для успішного виконання своїх завдань.

Висновки. У ситуації, що склалася, можна стверджувати, що маркетингова діяльність як найважливіша функція в сфері підприємництва повинна забезпечувати стійке, конкурентоздатне положення сільськогосподарського підприємства на ринку товарів і послуг з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища. Збутова діяльність сільськогосподарських підприємств за сучасного розвитку економічних відносин потребує своєчасної адаптації системи збуту до змін конкурентного середовища, що зумовлює необхідність використання маркетингової стратегії. Виникає необхідність розробки моделі щодо підвищення ефективності виробництва за рахунок оптимізації реалізації продукції за різними каналами при різних станах ринку.

Бібліографічний список: 1. Кочетков О.В. Маркетинг у підвищенні конкурентоспроможності молокопереробних підприємств / О.В. Кочетков, С.О. Вольвак // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Д., 2002. – Вип. 129. – С. 182–186. 2. Кочетков О.В. Методичні вказівки з курсу „Стратегічний аналіз”: для студ. магістратури екон. ф-ту зі спец. 8.050105 „Облік і аудит” / О.В. Кочетков, С.О. Вольвак. – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2006. – Ч. I: Оцінка конкурентоспроможності продовольчих підкомплексів АПК. – 43 с. 3. Кочетков О.В. Стратегічні аспекти розвитку маркетингу інноваційної діяльності аграрних підприємств / О.В. Кочетков, Ю.Г. Бондарева // Наук. вісн. Луган. нац. аграр. ун-ту. – Луганськ, 2010. –

№ 17: Екон. науки. – С. 85 – 91. 4. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 18–24.

Бережная Ю.Г. Маркетинговая стратегия сельскохозяйственных предприятий. В статье проанализированы состояние, тенденции, перспективы развития, особенности и недостатки организации маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий, определены приоритетные направления формирования эффективной маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: аграрная продукция, сельскохозяйственные предприятия, качество, диагностика персонала, моделирование, маркетинговая стратегия.

Berezhna Y.H. Marketing Strategy of Agricultural Enterprise. The paper considers a set of theoretical, methodological and practical foundations for the formation of a marketing strategy for agricultural enterprises.

The paper deals with the features of marketing in agriculture. Conclusions are drawn regarding the need to introduce marketing as an effective tool for ensuring the increase of production and sale of agricultural products in the practical activities of agricultural enterprises.

As a result of the research, the role of marketing in the functioning of the agrarian market is determined, the conditions in which it functions, the elements of the marketing complex for agricultural enterprises are examined.

The economic content of the categories "strategy" and "marketing strategy" is analyzed. The marketing strategy is a component of the development strategy of the agricultural enterprise and implements the basic management function, that is, it determines the mission, goal, strategic objectives, directions for achieving the objectives, respectively, which will implement the state policy of regulatory legal, financial and economic regulation of the development of the agricultural sector of Ukraine.

The main methods for assessing the marketing activities of enterprises are identified, their advantages and disadvantages are revealed. Therefore, in order to implement the marketing strategy, it is necessary to use a set of scientific approaches.

Key words: agrarian products, agricultural enterprises, quality, personnel diagnostics, modeling, marketing strategy.

Стаття надійшла до редакції: 22.08.2018 р.

УДК 330.131:636:631.602

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-61

В.К. Горкавий, канд. екон. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СИСТЕМА СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ПРАЦІ

Досліджені питання формування системи статистичних показників ефективності праці у сільськогосподарських підприємствах.

Для повної і всебічної оцінки ефективності аграрної праці необхідно користуватися системою взаємопов'язаних показників. В залежності від стадії виробничого процесу необхідно розраховувати повні, неповні і побічні показники ефективності праці. В умовах ринкової економіки особливого значення набувають показники виходу чистої продукції і прибутку з розрахунку на одиницю затрат праці.

За формою обчислення зазначені вище показники ефективності праці можуть бути прямі, коли порівнюються продукція (обсяг робіт, фактори виробництва) і робочий час та обернені, коли визначаються затрати робочого часу на одиницю продукції (робіт, факторів виробництва).

Залежно від способу вимірювання продукції доцільно розрізняти натуральні, вартісні і умовно-натуральні показники ефективності праці.

При визначенні рівнів ефективності праці можуть бути враховані прямі затрати живої праці, затрати всієї живої праці, а також сукупні затрати живої і уречевленої у засобах виробництва праці.

Ключові слова: *праця, ефективність, продуктивність, трудомісткість, динаміка.*

Сучасна аграрна політика спрямована на глибокі соціально-економічні перетворення на селі, досягнення належного рівня

продовольчої безпеки країни, формування повноцінного продовольчого ринку та експортного потенціалу.

Вирішення цих життєво важливих завдань залежить від рівня використання трудових ресурсів аграрного сектора економіки та створення дієвого механізму мотивації високопродуктивної праці.

Ефективність праці є одним з найважливіших індикаторів діяльності будь-якої економічної системи, незалежно від її розміру і функцій. Вона виступає основним критерієм результативності економіки і вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення [1]. Зростання ефективності праці має винятково важливе значення для досягнення визнаних світовою спільнотою економічних, соціальних і екологічних стандартів життєдіяльності суспільства [7].

Зміни, що відбулися в аграрному секторі економіки на етапі становлення ринкових відносин, зумовили ряд проблем і необхідність розроблення дієвих механізмів їх вирішення. Найбільш актуальними серед них є загострення демографічної ситуації в сільській місцевості, зменшення попиту на робочу силу, зростання прихованого та відкритого безробіття, погіршення соціально-економічного стану сільських територій, збільшення демографічного навантаження на працюючих та виснаження трудового потенціалу. В цих умовах підвищення ефективності аграрної праці відноситься до найважливіших завдань, розробкою яких повинна займатися економічна наука [4, 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності праці знайшли відображення у наукових працях Бугуцького О.А., Богині Д.П., Гончаренко Н.Г., Грішнєвої О.А., Дієспєрова В.С., Олійник Т.І., Панченко С.І., Шияна В.Й. [2, 3, 6, 10, 11]. Аналіз публікацій показав, що більшість наукових досліджень спрямована на обґрунтування системи показників продуктивності праці. Разом з тим, підприємницька діяльність в умовах ринкових відносин і євроінтеграції України передбачає отримання максимального прибутку. В цих умовах особливої актуальності набувають питання системи показників ефективності праці з урахуванням кінцевих результатів підприємницької діяльності аграрних формувань.

Формування цілей статті. Метою статті є обґрунтування системи показників ефективності аграрної праці, яка обумовлюється запитами сучасного ефективного управління ресурсами праці у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Під ефективністю праці розуміють результативність людської праці. Як економічна категорія вона означає здатність праці створювати за одиницю часу певний обсяг споживчих цінностей (продукції, робіт, послуг). Вимірюють ефективність праці

кількістю продукції (робіт, послуг) виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю робочого часу, витраченого на одиницю продукції (робіт, послуг) [1, 2, 11].

Ефективність праці – одне з найскладніших економічних явищ. Для повної і всебічної її оцінки необхідно користуватися системою взаємопов'язаних працівників.

В залежності від стадії виробничого процесу необхідно розраховувати повні, неповні і побічні показники ефективності праці. Під повними розуміють показники, які характеризують ефективність праці через співвідношення готової продукції і робочого часу, витраченого на її виробництво. Прикладом таких показників може бути виробництво валової продукції сільського господарства або її видів (зерна, насіння соняшнику, молока і т.д.) за одиницю робочого часу, а також затрати робочого часу на одиницю продукції.

В умовах ринкової економіки головним завданням сільськогосподарських товаровиробників є не те, що можна виробити, а те, що можна вигідно продати. В зв'язку з цим особливого значення в економічній практиці набувають показники виходу чистої продукції і прибутку з розрахунку на одиницю затрат праці.

Чиста продукція – це та частина валової продукції, яка заново створена живою працею. Її обчислюють як різницю між вартістю валової продукції і вартістю матеріальних витрат на її виробництво. При цьому до складу матеріальних витрат включають вартість сировини, насіння, кормів, добрив, паливно-мастильних матеріалів, біопрепаратів, медикаментів, пестицидів, електроенергії та інших предметів праці, а також амортизацію основних засобів. Чиста продукція характеризує як продуктивність живої праці, так і ефективність сукупних (живої і уречевленої в засобах виробництва) затрат праці.

Прибуток – це результат господарської діяльності підприємства, що характеризує створену і реалізовану додаткову вартість. В ньому знаходять відображення як заходи, пов'язані із збільшенням обсягу виробництва і реалізації продукції та підвищенням її якості, так і заходи з раціональним використанням виробничих ресурсів. Для розрахунку показників ефективності праці доцільно користуватися балансовим прибутком, тобто сумою, на яку доходи від усіх видів діяльності за звітний період перевищують пов'язані з ними витрати.

В цей час існує ряд відмінностей у визначенні доходів та витрат у бухгалтерському і податковому обліку, що зумовлює відмінність між балансовим прибутком та прибутком до оподаткування, визначеним відповідно до законодавства про оподаткування прибутку підприємства.

Балансовий прибуток визначається за методологією бухгалтерського обліку, тобто для його розрахунку беруться тільки доходи та витрати, визнані відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Неповні показники характеризують рівень ефективності праці через співвідношення обсягу робіт і робочого часу, витраченого на їх виконання. До цих показників можна віднести площу посіву окремих культур за одну людину-годину, обсяг оранки за людину-день, затрати праці на збирання одного гектара площі сільськогосподарських культур тощо.

Побічні показники ефективності праці – це співвідношення двох факторів виробництва, один з яких – робоча сила. Прикладом таких показників може бути розмір посівної площі сільськогосподарських культур на одного працівника рослинництва, поголів'я худоби, яке обслуговує один працівник, затрати праці з розрахунку на голову худоби і т. ін.

Неповні і побічні показники продуктивності праці використовують, як правило, для контролю і аналізу виконання плану або госпрозрахункових завдань щодо затрат праці на проміжних стадіях сільськогосподарського виробництва, коли ще не має даних про обсяг виробленої продукції.

За формою обчислення зазначені вище показники ефективності праці можуть бути прямі, коли порівнюються продукція і робочий час, обсяг робіт і робочий час, фактори виробництва і робоча сила, а також обернені, коли визначаються затрати робочого часу на одиницю продукції, робіт чи факторів виробництва. Обернені показники ефективності праці в економічній літературі називають трудомісткістю.

Чим нижче трудомісткість, тобто затрати праці на одиницю продукції (робіт, факторів виробництва), тим вище ефективність праці. Обернений показник ефективності праці більш зручний для аналізу, оскільки він дозволяє розчленувати затрати праці по елементах (наприклад, періодах польових робіт, видах робіт, технологічних операціях). Результат праці, як синтетичний результативний показник, безпосередньо є неподільним.

Залежно від способу вимірювання продукції доцільно розрізняти натуральні показники ефективності праці (обсяг продукції вимірюється в натуральних одиницях), вартісні (обсяг продукції обчислюється в постійних цінах) і умовно-натуральні (обсяг однорідної продукції виражається в умовних одиницях).

Натуральні показники у найбільшій мірі відповідають змісту ефективності праці як економічній категорії. Вартісні показники ефективності праці найчастіше використовують для характеристики рівня

ефективності праці у складних галузях, які виробляють різноманітні види продукції. Наприклад, у тваринництві виробляють молоко, яйця, вовну, продукцію вирощування худоби та ін.

Необхідно мати на увазі, що вартісні показники забезпечують порівнянність, тобто правильну характеристику співвідношень між затратами і результатами праці, лише при дотриманні наступних двох умов: 1) якщо взяті постійні ціни знаходяться у відповідності з витратами виробництва тієї чи іншої продукції; 2) якщо між порівняними підприємствами або групами нема суттєвих розбіжностей в структурі виробництва.

При наявності таких розбіжностей, наприклад, при зростанні питомої ваги продукції з високим відсотком уречевлених витрат, тобто минулої праці, буде збільшуватися вихід продукції в грошовому виразі, хоч всі чинники, які визначають зміну ефективності праці, залишаються незмінними. В зв'язку з цим порівняння за загальним рівнем ефективності праці підприємств різної спеціалізації включає значний елемент непорівнянності і не досягає мети. Отже, грошова форма оцінки продукції створює лише ілюзію порівнянності і не дає об'єктивної оцінки ефективності праці [8].

У сільському господарстві в результаті поєднання процесу виробництва і праці нерідко одержують два або декілька різних видів основної продукції (молоко і приплід, вовну і приріст овець, яйця і приріст птиці тощо), або основний вид продукції і побічний (зерно і солома, корені цукрових буряків і гичка). Для характеристики рівня ефективності праці економічна практика застосовує декілька способів:

1 - переведення одного виду продукції в інший за відповідними коефіцієнтами;

2 – розподіл загальних затрат праці пропорційно встановленим процентним співвідношенням;

3 – розподіл загальних затрат праці пропорційно співвідношенню вартісних обсягів споріднених видів продукції.

Вибір певного способу розподілу затрат праці на основну, споріднену, супутню і побічну продукцію залежить від способу організації облікового процесу, виду сільськогосподарської культури та поголів'я худоби [9].

При визначенні рівнів ефективності праці можуть бути враховані прямі затрати живої праці, затрати всієї живої праці, а також сукупні затрати живої і уречевленої праці.

Останнім часом у практиці статистико-економічного аналізу ефективності праці найчастіше використовують показник виходу валової

продукції в постійних цінах з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого безпосередньо у сільськогосподарському виробництві. Дані про обсяги виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва та середньооблікову кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві наводяться у статистичному звіті №50-с.-г. «Про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», затверджені Наказом Держстату 27.11.2015 р. за № 346.

Для визначення середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, необхідно перш за все розрахувати кількість людино-годин, відпрацьованих у сільському господарстві. Цей розрахунок здійснюють у такій послідовності: 1) визначають прямі затрати праці в сільському господарстві як суму відпрацьованих людино-годин у рослинництві і тваринництві, включаючи загальновиробничі затрати праці, а також затрати праці на закладці і вирощуванні багаторічних насаджень; 2) підсумовують затрати праці, що розподіляються за всіма галузями господарства (вантажного автотранспорту, транспортних робіт тракторів, живої тягової сили, поточного ремонту, надання послуг на сторону та ін.); 3) розраховують питому вагу затрат праці в сільському господарстві у затратах праці в цілому по підприємству за мінусом затрат, що розподіляються; 4) множенням затрат праці, що розподіляються, на питому вагу затрат праці в сільському господарстві визначають людино-години, які відносяться на сільськогосподарське виробництво; 5) підсумовуючи прямі затрати праці в сільському господарстві та розподілені визначають загальну кількість людино-годин, відпрацьованих у сільськогосподарському виробництві.

Середньооблікову чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, визначають шляхом множення загальної кількості працівників підприємства на питому вагу затрат праці в сільському господарстві.

Для визначення середньооблікової чисельності працівників, зайнятих у рослинництві та тваринництві, спочатку визначають питому вагу затрат праці у цих галузях у загальних затратах праці по сільському господарству. Після цього загальну чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, множать на питому вагу затрат праці у відповідних галузях.

Висновки. 1. Обмеження ресурсного потенціалу у сільськогосподарських підприємствах, загострення демографічної ситуації у сільській місцевості, очікуваний у недалекому майбутньому «кадровий

голод» в зв'язку з виїздом значної кількості працездатного населення на роботу за межі України обумовлює необхідність удосконалення механізму управління ефективністю та продуктивністю праці, оптимального територіального і галузевого розподілу трудових ресурсів та їх раціонального використання.

2. Для повної і всебічної оцінки ефективності аграрної праці необхідно користуватися системою взаємопов'язаних показників. В залежності від стадії виробничого процесу необхідно розраховувати повні, неповні і побічні показники ефективності праці. В умовах ринкових відносин особливого значення набувають показники виходу чистої продукції і прибутку з розрахунку на одиницю затрат праці.

3. За формою обчислення показники ефективності аграрної праці можуть бути прямі, коли порівнюються продукція (обсяг робіт, фактори виробництва) і робочий час та обернені, коли визначаються затрати робочого часу на одиницю продукції (робіт, факторів виробництва). Залежно від способу вимірювання продукції доцільно розрізняти натуральні, вартісні і умовно-натуральні показники ефективності праці.

4. При визначенні показників ефективності праці можуть бути враховані прямі затрати живої праці, затрати всієї живої праці, а також сукупні затрати живої і уречевленої праці.

Бібліографічний список: 1. Богиня Д.П., Грішко О.А. Основи економіки праці. – К.: Знання-прес, 2001. – 313 с. 2. Бугуцкий А.А. Повышение эффективности труда в сельском хозяйстве. – К.: Урожай, 1980. – 168 с. 3. Горкавий В.К., Гончаренко Н.Г. Продуктивність аграрної праці. – Х.: 1999. – 68 с. 4. Горкавий В.К. Удосконалення методології статистико-економічного аналізу ефективності аграрної праці /В.К. Горкавий/ // Вісник ХНАУ, Серія «Економічні науки». – 2017. – № 3. – С. 10-20. 5. Горкавий В.К. Система показників ефективності аграрної праці / В.К. Горкавий, І.С. Кабакова, А.О. Молчанова // Сучасний стан і проблеми розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення агропромислового виробництва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 9-10 листопада 2017 р. – Харків. – 2017. – С. 203-206. 6. Дієсперов В.С. Економіка сільськогосподарської праці. – К.: ІАЕ УППН, 2004. – 488 с. 7. Кириленко І.Г. Продовольча безпека України в світі сучасних тенденцій світової економіки / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2017. - №8. – С. 5-14. 8. Кобилинська Т.В. Статистична оцінка впливу структурних факторів на господарську діяльність сільськогосподарських підприємств / Т.В. Кобилинська // Статистика

України. – 2017. – № 2. – С. 27-33. Павлик В.П. Інформаційно-аналітична модель організації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В.П. Павлик // Економіка АПК. – 2017. – № 8. – С. 65-69. 10. Панченко С.І. Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах в умовах трансформаційних процесів. – Луганськ, 2008. – 21 с.

Горкавий В.К. Система статистических показателей эффективности аграрного труда. Исследовали вопросы формирования системы статистических показателей эффективности труда в сельскохозяйственных предприятиях.

Для полной и всесторонней оценки эффективности аграрного труда необходимо пользоваться системой взаимоувязанных показателей. В зависимости от стадии производственного процесса необходимо рассчитывать полные, неполные и косвенные показатели эффективности труда.

В условиях рыночной экономики особое значение приобретают показатели выхода чистой продукции и прибыли в расчете на единицу затрат труда.

По форме исчисления приведенные выше показатели эффективности труда могут быть прямыми, когда сравниваются продукция (объем работ, факторы производства) и рабочее время, а также обратными, когда определяются затраты рабочего времени на единицу продукции (работ, факторов производства).

В зависимости от способа оценки продукции целесообразно определять натуральные, стоимостные и условно-натуральные показатели эффективности труда.

При определении уровней эффективности труда могут быть учтены прямые затраты живого труда, затраты всего живого труда, а также совокупные затраты живого и овеществленного в средствах производства труда.

Ключевые слова: труд, эффективность, производительность, трудоемкость, динамика.

Gorkavy V.K. System of statistical indexes of efficiency of agrarian labour. Investigational questions of forming of the system of statistical indexes of efficiency of labour are in agricultural enterprises. For the complete and all-round estimation of efficiency of agrarian labour it is necessary to use the system of dependent indexes. Depending on the stage of productive process it is necessary to expect the complete, incomplete and side indexes of efficiency of

labour. Under complete understand indexes, that characterize efficiency of labour through correlation of the prepared products and business hours expended in her production. Such indexes the production of gross goods of agriculture or her kinds (grains, seed of sunflower, milk et cetera) can exemplify for working time unit, and also expenses of business hours on unit of products.

In the conditions of market economy to the main tasks of agricultural commodity producers is not that it is possible to produce, but that it is possible advantageously to sell. In this connection the special value in economic practice is acquired by the indexes of clean product and profit output calculating on unit of costs of labour. Incomplete indexes characterize the level of efficiency of labour through correlation of volume of works and business hours, it is expended in their implementation. Side indexes of efficiency of labour are correlation of two factors of production, one of that is labour force. Incomplete and side indexes use, as a rule, for control and analysis of fulfilling the plan or self-supporting tasks in relation to the expenses of labour on the intermediate stages of agricultural production, when does not yet have data about production of goods volumes.

On a form a calculation the indexes of efficiency of labour are marked higher there can be lines, when products and business hours, volume of works and business hours, factors of production and labour force, are compared, and also reverse, when the expenses of business hours are determined on unit of products, works or factors of production. Depending on the method of measuring of products it is expedient to distinguish the natural indexes of efficiency labours (the volume of products is measured in natural units) a cost (the volume of products calculates at permanent prices) and conditionally-natural (the volume of homogeneous products is expressed in conditional units). Natural indexes in a most measure answer maintenance of efficiency of labour as economic category.

It is necessary to bear in a mind, that cost indexes provide comparableness, id est objective description of betweenness by expenses and results of labour, only at the observance of next two terms : 1) if taken permanent prices are in accordance with the charges of production of that or other goods; 2) if between the compared enterprises or groups they are not substantial divergences in the pattern of production. At determination of levels of efficiency of labour the direct expenses of direct-labour, expense of all direct-labour, and also combined expenses of living and machine in capital goods labour, can be taken into account.

Keywords: labour, efficiency, productivity, labour intensiveness, dynamics.

Стаття надійшла до редакції: 14.08.2018 р.

УДК 334.339.138:012.64

DOI: 10.31359/2312-3427-2018-3-70

Н.В. Дем'яненко, канд. екон. наук, доцент

І.О. Яснолоб, канд. екон. наук, старш. викладач

П.В. Пальваль, Д.В. Ванжула, здобувачі ступеня вищої освіти Магістр
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено процес стратегічного управління (з виокремленням маркетингової функціональної стратегії) у Групі «Приват», досліджені стратегічні маркетингові функції спеціалістів сільськогосподарського підприємства. Наведена матриця SWOT-аналізу ТОВ «Промінь-Приват». Запропонована схема формування та реалізації маркетингової стратегії «диференційованого маркетингу». Наведені рівні маркетингового управління в підприємстві.

Ключові слова: стратегія, маркетингова стратегія, маркетингове управління, сільськогосподарське підприємство, стратегічне управління.

Постановка проблеми. З метою адаптації до умов зовнішнього середовища та побудови ефективної системи управління, більшість вітчизняних підприємств поступово намагаються зробити кроки щодо зміни стратегії у відповідності до нової філософії світового господарства. В даному контексті важливе місце в системі управління підприємством займає маркетингове стратегічне управління як окрема філософія функціонування вітчизняних компаній. Формування та використання сучасних механізмів маркетингового управління на засадах інтеграції з менеджментом має важливе теоретичне та практичне значення для вирішення низки проблем ефективного господарювання [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного маркетингового управління досліджують як зарубіжні так і вітчизняні

науковці: Г. Армстронг, П. Друкер, Ф. Котлер, К.Л. Келлер, Р. Бренсон, А.В. Григор, Л.В. Балабанова, М.М. Біловодська, М.І. Белявцева та ін. Важливо усвідомити, що стратегічне управління маркетингом не розглядається більшістю науковцями в умовах діяльності сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення особливостей стратегічного маркетингового управління в сільськогосподарському підприємстві. Для досягнення цієї мети поставлено такі наукові завдання: провести аналіз стратегічного маркетингового управління підприємництвом; запропоновувати напрями розв’язання стратегічних проблем маркетингового управління підприємництвом.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТОВ «Промінь-Приват» – це типове сільськогосподарське підприємство Миргородського району Полтавської області, що входить до Групи «Приват». Маркетингова стратегія підприємства – це докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей. Стратегічним маркетинговим управлінням в ТОВ «Промінь-Приват» не займаються, а виконують вказівки, які направляються від головних спеціалістів Групи «Приват». Стратегічне управління в Групі «Приват» включає наступні етапи (рис. 1).

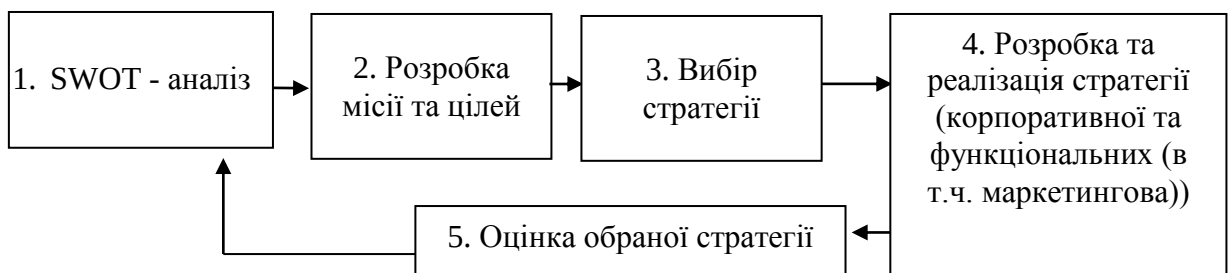


Рис. 1. Процес стратегічного управління (з виокремленням маркетингової функціональної стратегії) у Групі «Приват»

ТОВ «Промінь-Приват» маркетингову стратегію не розробляє, а лише її реалізує. Система маркетингу являє собою цілісну структуру, в якій взаємодіють суб’єкти, що здійснюють маркетингову діяльність, реалізують цілі і задачі маркетингу підприємства, знаходяться у тісному зв’язку, створюють єдність та гармонійно розвиваються. Сучасна система маркетингу для ТОВ «Промінь-Приват» – це складова системи маркетингу Групи «Приват» в нинішніх умовах має такий вигляд (рис. 2).

Маркетингова діяльність підприємства знаходиться в межах діяльності Групи «Приват». Директор ТОВ «Промінь-Приват» крім загального керівництва, здійснює дослідження кон’юнктури ринку,

координує зусилля функціональних фахівців щодо відпрацювання концепції і техніко-економічного обґрунтування розвитку виробництва, планування обсягів товарної продукції і ресурсного забезпечення, визначає напрям діяльності підлеглих спеціалістів щодо контролю виробництва і спрямованості реклами, організація обслуговування і вивчення вражень, розробляє концепцію реалізації продукції; готує пропозиції щодо прийняття управлінських рішень (табл. 1).

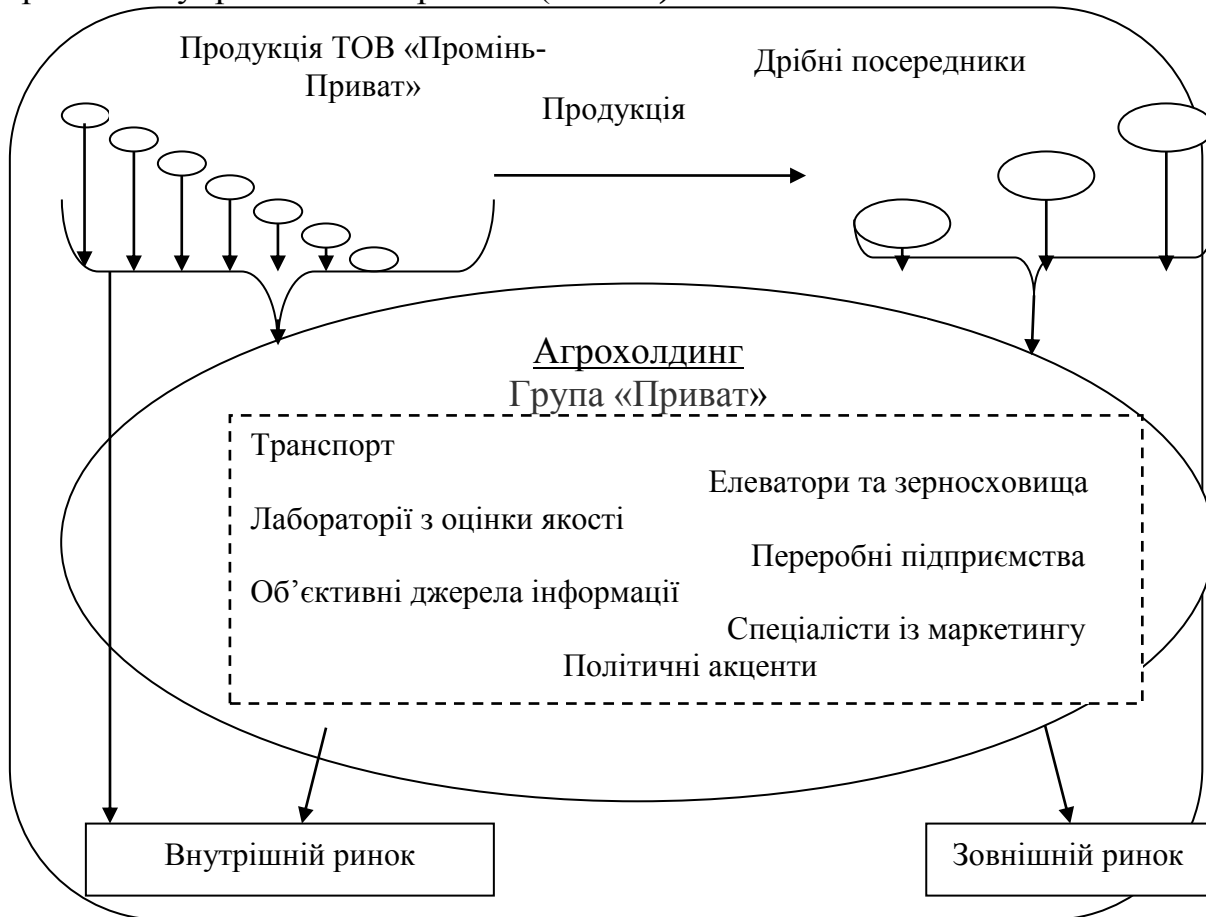


**Рис. 2. Сучасна система маркетингового управління
ТОВ «Промінь-Приват» як складової Групи «Приват», 2017 р.**

1. Стратегічні маркетингові функції спеціалістів ТОВ «Промінь-Приват», 2013-2017 рр.

Фахівці	Функції
Директор	Пошук покупців, партнерів
	Укладання договорів
	Установлення ціни на продукцію
	Налагоджувати ділові зв'язки
Начальник планово-	Внутрішньогосподарське планування, планування товарної політики
	Організація обліку, контролю, аналіз витрат

економічного відділу	Установка цін
	Пошук каналів збуту
Головний бухгалтер	Облік виробничої і господарської діяльності
	Облік реалізації
	Установлення цін

Спеціалісти здійснюють дослідження кон'юнктури ринку – вивчають співвідношення попиту та пропозиції на продукцію, що може виробляти і продавати підприємство, тобто виявляє місце продукції на ринку, можливий обсяг його прибуткової реалізації. Маркетинг підприємства, заснований на стратегії агресивного продажу, пов'язаний з великим ризиком. Він націлений винятково на продажі, а не на створення тривалих вигідних відносин із клієнтами. Концепція маркетингу припускає, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів [4, с. 68]. SWOT-аналіз – це вивчення слабких і сильних сторін окремих елементів об'єкту, а також оцінка потенційних можливостей підсилення слабких і максимального використання сильних сторін. Крім того, цей вид аналізу передбачає виявлення загроз для розвитку об'єкту, які є і які можуть виникнути в перспективі [6, с. 51] (рис. 3).

Проаналізувавши сучасний стан управління маркетинговою діяльністю ТОВ «Промінь-Приват», було виявлено низку проблем, які потребують негайного вирішення та полягають у: необхідності постійного моніторингу конкурентів; постійній потребі вдосконалення та підвищення якості сільськогосподарської продукції; розробці нового асортименту продукції і вдосконаленні вже існуючих; потребі у вивченні та діяльності нових сегментів ринку; підвищенні ефективності рекламної діяльності та просуванні товарів; постійному розвитку і розширенні каналів розподілу; необхідності володіння маркетинговою інформацією щодо основних чинників, які визначають комерційний успіх аграрного підприємства.

У підприємстві відсутній фахівець з маркетингу, головні спеціалісти підприємства виконують його функції, що включає інформаційну, дослідницьку, збутову, комунікаційну, ціноутворюючу та інші функції, опосередковано забезпечує концентрацію виробництва, переробку продукції, вони знаючи лише частково маркетингові технології, мало спроможні посилювати конкурентні позиції ТОВ «Промінь-Приват» на внутрішньому та зовнішньому ринках [2].

У ТОВ «Промінь-Приват» у 2017 р. реалізовували загальну стратегію розвитку та маркетингову – масового маркетингу (табл. 2).

	Можливості: 1. Можливість впровадження посади фахівця з методів розширення ринків збуту, для покращення збуту продукції господарства; 2. Оновлення техніки на підприємстві; 3. Можливість збільшення обсягу виробництва продукції; 4. Можливість підвищення урожайності сільськогосподарських культур	Загрози: 1. Можливість значного зменшення обсягу виробництва за рахунок низької урожайності; 2. Незпрацювання механізмів реформування сільського господарства; 3. Можливість появи нових конкурентів; 4. Можливість подорожчання продукції за рахунок збільшення собівартості
Сильні сторони господарства: 1. Вигідне розташування господарства; 2. Кваліфікація на достатньому рівні; 3. Налагодження зв'язків з постачальниками матеріальних ресурсів; 4. Наявність стабільних партнерів на певні види продукції; 5. Існує потенціал для розвитку галузі	За рахунок виробництва якісної продукції та наявності стабільних партнерів можна стабілізувати економічний стан господарства, реалізувавши продукцію за вигідними цінами. За рахунок впровадження посади фахівця з методів розширення ринків збуту можна знайти нові канали збуту продукції та підвищити попит на продукцію	Втрату партнерів із-за конкурентного тиску можна подолати іміджем виробника високоякісної продукції. Наявність стабільних партнерів та високоякісна продукція допоможуть залучити нових кредиторів. Постійні стеження за змінами в законодавстві та рішеннями органів місцевого самоврядування
Слабкі сторони господарства: 1. Нестійка конкурентна позиція; 2. Зменшення урожайності сільськогосподарських культур; 3. Скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції; 4. Відсутність фахівця з методів розширення ринків збуту, а здібності збуту нижче середнього	Впровадження посади фахівця з методів розширення ринків збуту, кредити, наявність висококваліфікованого персоналу, оновлення техніки на підприємстві допоможе досягти збільшення урожайності сільськогосподарських культур, обсягів виробництва та реалізації продукції, а також зниження її собівартості, що призведе до збільшення прибутковості діяльності господарства	Використовуючи свої сильні сторони і можливості, а також обравши вигідну маркетингову стратегію господарство може успішно подолати загрози, а слабкі сторони перетворити в переваги

Рис. 3. Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Промінь-Приват», 2017 р.

2. Види стратегій ТОВ «Промінь-Приват», 2013-2017 рр.

Назва стратегії	Особливості
Корпоративна – стабілізації	Наступально-захисна стратегія. Вона характеризується рівнем таких показників, як дохід від продажу, дохід від активів, дохід від акцій, швидкість оновлення продукції тощо. Стратегія стабілізації застосовується, коли передбачається спад виробництва та розпочинається падіння обсягу продажу та прибутку. У зв'язку з цим підприємство вживає заходів до уповільнення падіння обсягу продажу товарів та прибутку, розробляє довгострокову програму стабілізації, запроваджує економію всіх видів витрат, розпочинає процес покращання економічного стану
Маркетингова – масовий маркетинг	При використанні стратегії масового маркетингу ігноруються відмінності між споживачами, виробництво, розподіл, просування проходить однаковим чином для всіх споживачів одразу

Обравши конкретні сегменти на ринку підприємство визначало як проникнути на них та здобути конкурентні переваги. Власного сайту для викладення інформації в підприємстві немає. У 2019 р. пропонуємо в підприємстві застосовувати стратегію «диференційованого маркетингу». Схема формування та запровадження маркетингової стратегії в ТОВ «Промінь-Приват» наведена на рис. 4.

Формування стратегії включає дослідження ринку, визначення маркетингових цілей, розробку маркетингової стратегії, її затвердження та реалізація. Запропоновано розробляти маркетингову стратегію, яка дозволить визначити перспективні напрями господарювання, обґрунтувати потребу у ресурсному потенціалі, розробити тактичний план здійснення господарської діяльності щодо забезпечення стабільного функціонування та розвитку у перспективі. Для підвищення ефективності маркетингової діяльності в ТОВ «Промінь-Приват» пропонуємо ввести посаду фахівця з методів розширення ринків збуту.

Професійний фахівець з методів розширення ринків збуту повинен відповідати таким вимогам: повинен мати достатньо високий рівень спеціальної освіти; володіти рідкісною здатністю здобувати інформацію і у конкурентів підприємства, споживачів, постачальників, і у персоналу самого підприємства; мати схильність до нововведень і постійного навчання; бажаними є прийняття жорстких схем і структур, нормальне ставлення до протилежної думки і вміння коректно сперечатися, аналітичний склад розуму, розвинута інтуїція [1, с. 48].



Рис. 4. Схема формування та реалізації стратегії «диференційованого маркетингу» ТОВ «Промінь-Приват», 2019 р.

Передбачається, що конкурс на вакантну посаду виграє один з випускників Полтавської державної аграрної академії зі спеціальності «маркетинг». Фахівець з методів розширення ринків збуту входить до складу планово-економічного відділу і підпорядковуватиметься безпосередньо начальнику відділу, директору та директору з маркетингу материнської компанії Групи «Приват» (рис. 5).

Використання посади фахівця з методів розширення ринків збуту повинно виконуватися на основі потенційних можливостей підприємства, цілей та завдань, що ставляться перед фахівцями з маркетингу.

Висновки. ТОВ «Промінь-Приват» має орієнтуватися на швидкозростаючі потреби споживачів, максимально задовольнивши їх відповідно до платоспроможного попиту. Це потребує удосконалення господарської діяльності сільськогосподарського підприємства шляхом удосконалення стратегічного маркетингового управління та введення посади фахівця з методів розширення ринків збуту. Формування та запровадження стратегії «диференційованого маркетингу» потребує наявності відповідного інформаційного забезпечення та здійснення особливих маркетингових досліджень.

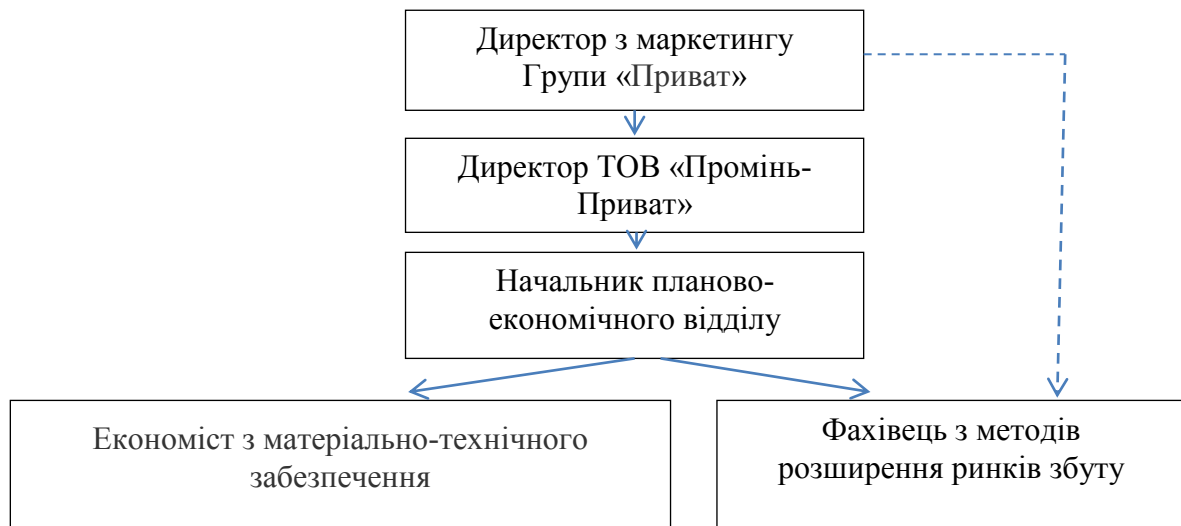


**Рис. 5. Рівні маркетингового управління
ТОВ «Промінь-Приват», 2019 р.**

Бібліографічний список: 1. Григор А.В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А.В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47-52. 2. Дем'яненко Н.В. Удосконалення маркетингової діяльності як складової управління бізнес-процесами в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / Н.В. Дем'яненко, Т.О. Щетініна, А.І. Петренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 20. – Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017>. 3. Калмикова Н.М. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream>. 4. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: [монографія] / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с. 5. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: [монографія] / Д.В. Райко. – Х.: Інжек, 2008. – 632 с. 6. Сліпенький В.В. Стратегічне маркетингове управління підприємствами: сутність і задачі на сучасному етапі / В.В. Сліпенький // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [Україна наукова-2003]. – Т. 22. Економіка. – Донецьк, 2003. – С. 50-52.

Н.В. Дем'яненко, І.О. Яснолоб, П.В. Пальваль, Д.В. Ванжула
Особенности стратегического маркетингового управления в сельскохозяйственном предприятии. В статті досліджено процес стратегічного управління (с виділенням маркетингової функціональної стратегії) в Групі «Приват», досліджені стратегічні маркетингові функції спеціалістів сільськогосподарського підприємства. Приведенная матрица SWOT-анализа

ООО «Проминь-Приват». Предложенная схема формирования и реализации маркетинговой стратегии «дифференцированного маркетинга». Приведенные уровни маркетингового управления на предприятии.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, маркетинговое управление, сельскохозяйственное предприятие, стратегическое управление.

N.V. Demyanenko, I.O. Yasnolob, P.V. Palval, D.V. Vanzhula.
Features of strategic marketing management in an agricultural enterprise.
The article deals with the process of strategic management in an agricultural enterprise. The matrix of the SWOT analysis of the agricultural enterprise is presented. It was found that the increase in the efficiency of the enterprise is slowed down due to the fact that the existing management structure is oriented only to the production (operational function). The marketing function of the enterprise is not taken into account. The ineffectiveness of marketing activity is explained by external factors: unstable economic situation in the country, disparity in prices for agricultural and industrial products and insufficient level of state support of producers in the countryside. The strategic marketing functions of specialists of agricultural enterprises are investigated. The company does not have a marketing specialist, the main specialists of the company carry out its functions, which includes information, research, marketing, communication, pricing and other functions, indirectly ensures concentration of production, processing of products. Specialists, knowing only a part of marketing technologies, were not able to increase the competitive position of the company in the domestic and foreign markets. It is determined that the company uses the corporate strategy of stabilization and marketing – mass marketing. It is proposed to develop a marketing strategy that will determine the perspective directions of management, substantiate the need for resource potential, develop a tactical plan for the implementation of economic activities in order to ensure stable functioning and development in the future. To increase the efficiency of marketing activities in an agricultural enterprise, we propose the introduction of a specialist in methods for expanding sales markets. A professional specialist in methods for expanding sales markets must meet the following requirements: have a high enough level of special education; have a rare ability to obtain information from competitors of the enterprise, consumers, suppliers, and staff of the enterprise itself; have a tendency to innovations and constant learning. It is concluded that marketing strategy should be oriented on fast growing needs of consumers, maximally satisfying them in accordance with the effective demand.

Key words: strategy, marketing strategy, marketing management, agricultural enterprise, strategic management.

Стаття надійшла до редакції: 23.07.2018 р.

О.М. Коваль, канд. екон. наук, доцент

М.В. Добрівська, канд. екон. наук, асистент

Н.В. Голядинець, студентка економічного факультету

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ПЕРЕХОДУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ДО БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційних чинників економічного зростання, проаналізовано стан ринку техніки для сільського господарства на прикладі зернозбиральних комбайнів, встановлено перспективні напрямки реалізації організаційного потенціалу аграрного сектору економіки для підвищення рівня життя населення країни і збереження навколишнього природного середовища в умовах європейської інтеграції. Згідно з методологією Європейської кластерної обсерваторії та з урахуванням ступеня спеціалізації визначено можливості для розвитку агробіокластерів по регіонах країни. У статті встановлено причини пасивного розвитку агробіокластерів, а також обґрунтовано пропозиції щодо запровадження кластерної політики в Україні.

Ключові слова: *інклюзивна економіка, інноваційний розвиток, біоекономіка, біорегіон, кластер, ринок технічних засобів.*

Постановка проблеми. Досягнення сталого розвитку для підвищення стандартів життя в Україні з сильною економікою та передовими інноваціями можливе за умов макроекономічної стабільності, забезпечення інтенсивного зростання економіки екологічно невиснажливим способом [1]. Інновації є чинником інтенсивного типу економічного зростання, що важливо для України в умовах європейської інтеграції. Передовий досвід країн світу вказує на те, що активізація інноваційно-інвестиційних процесів розвитку біоекономіки в аграрному секторі може забезпечуватись й ефективно функціонувати за кластерною формою організації діяльності.

На сучасному етапі розвитку економіки в Україні одним з невідкладних та актуальних завдань аграрного сектору задля підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу є

оснащеність та оновлення сільськогосподарськими інноваційними основними засобами, що підвищує технологічний рівень сільськогосподарського виробництва та сприяє зростанню ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Геєць В.М. визначає Україну «об'єктом, а не суб'єктом, здатним реалізовувати політичні ініціативи насамперед у сфері економіки, оскільки вона перебуває на стадії переходу від так званого I етапу розвитку з домінуванням факторів виробництва до II, де домінують фактори ефективності з 5-10-процентною питомою вагою інновацій» [2]. Вчений зазначає, що на III етапі розвитку переважають інноваційні фактори, а індекс глобальної конкурентоспроможності має питому вагу таких факторів 30 % і більше, відповідно, ВВП в розрахунку на кількість населення сягає понад 17 тис. дол. Отже, економіка України перебуває у пастці «сировинної залежності», тобто в структурі експорту переважають сировина і товари її первинної переробки. За таких умов ускладнюється перехід від екстрактивної до інклюзивної економіки країни.

За висновками вчених Лупенко Ю.О. і Кропивко М.Ф. забезпечення продовольчої безпеки держави, створення економічного підґрунтя покращення добробуту сільського населення і розвитку сільських територій повинно відбуватись за умов функціонування агропромислового комплексу на основі концентрації і спеціалізації агропромислового виробництва з використанням механізмів інтеграції: кооперації та кластерних форм регіонального співробітництва, в основу якого покладено відносини спільної діяльності та корпоратизації, в основі якої відносини власності [3]. Для цього слід також активізувати заходи, спрямовані на розвиток спільної діяльності та кооперації, формування конкурентоспроможних і соціальноспрямованих великотоварних інтеграційних кластерних систем для підвищення доходності малих і середніх підприємств, фермерів, домогосподарств [4].

Дослідження Іванишина В.В. показали, що спільне користування технікою відбувається у таких формах: проста сусідська допомога між господарствами; створення машинного товариства у складі з декількох осіб; кооперативи з використання сільськогосподарської техніки, які найпоширеніші у Франції; контрактна форма прокату техніки, оренда на термін 2 – 3 роки, короткотерміновий прокат від дилера або великого концерну, який поширення набув у Великобританії і Швейцарії; підприємці і пункти надання агросервісних послуг та машинні станції, зокрема у ФРН і Швеції; машинні пули – об'єднання для спільного придбання і використання техніки на основі роздільного володіння і рівномірного розподілу капіталовкладень з розподілом експлуатаційних

витрат пропорційно тривалості використання техніки; машинні ринги як об'єднання фермерів для спільного використання техніки, яка належить кожному із них, функціонують у таких країнах: ФРН, Австрія, Франція, Нідерланди, Норвегія, Шотландія, Швеція, Швейцарія, Бразилія і Японія [5, с.165].

Формулювання цілей статті. Пропонована стаття є продовженням розробки напрямів переходу економіки України до сталого розвитку. Мета статті у визначенні сучасного стану технічної бази сільського господарства, інноваційно-інвестиційних чинників економічного зростання, організаційного потенціалу аграрного сектору економіки для підвищення рівня життя населення країни і збереження навколишнього природного середовища в умовах європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу досліджень. Основним джерелом розширеного відтворення і, відповідно, економічного зростання є нагромадження капіталу. В структурі ВВП за категоріями доходу за період 2012–2017 рр. відбулись наступні зміни: оплата праці найманих працівників – 12,1 %, податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт + 1,5 %, валовий прибуток, змішаний дохід +10,6 %. Проведений аналіз структури ВВП, розрахованого за категоріями кінцевого використання, показав, що частка валового нагромадження основного капіталу у 2017 р. знаходиться на рівні 20,7 %, кінцеві споживчі витрати домогосподарств на рівні 64,4 %, сектору загального державного управління 20,4 %, сальдо експорту-імпорту товарів і послуг – 6,3 %. Таким чином, доходи сектору домогосподарств відіграють важливе значення у формуванні сукупного попиту національного ринку, а заощадження населення є джерелом інвестицій для підприємництва.

У структурі валової доданої вартості економіки України за період з 2012 по 2017 рр. спостерігається скорочення питомої ваги оплати праці найманих працівників у виробництві і розподілі ВВП за видами економічної діяльності: сільське господарство, мисливство, лісове господарство з 23,7 до 20,3 %, переробна промисловість – з 70,8 до 50,9 %, будівництво з 55,8 до 42,5 %. Разом з тим, діяльність транспорту, освіта і охорона здоров'я та надання соціальної допомоги демонструють збільшення частки оплати праці в структурі валової доданої вартості [6].

Погоджуємось з висновками дослідження Сіденко В.Р. про те, що економіка країни за 25 років з урахуванням глобальних процесів її трансформації «структурно спрощується» і наближується за структурними характеристиками до менш розвинутих країн світу [7]. Найбільший внесок у ВВП, розрахований виробничим методом, забезпечують оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів 14,1 %,

переробна промисловість – 12,4 %, сільське, лісове та рибне господарство 10,2 %.

Дослідженнями встановлено, що в Україні протягом останніх 5 років на ринку спостерігається постійне збільшення парку техніки, зокрема, комбайнів, навіть не зважаючи на кризові умови, низьку платоспроможність, викликану серед іншого зниженням курсу національної валюти, вітчизняні аграрії продовжують купувати техніку, надаючи перевагу брендам, які позитивно зарекомендували себе, зайняли передові позиції серед популярних моделей перевірених комбайнів. За версією рейтингу компанії "Грозбер Україна" серед розмаїття моделей, брендів компаній-виробників комбайнів з країн Європи та Північної Америки виділяється одноосібний лідер - фірма "John Deere" з цілим рядом агрегатів, їх моделі відповідають найвищим вимогам аграріїв і здатні зібрати максимально можливий урожай з будь-якого поля. Техніка бренду Claas не менш надійна і високопродуктивна. Далі розташувалися моделі брендів Case IH і New Holland, - інші моделі, компанії помітно відстають.

Аналіз стану виконання програми державної підтримки аграріїв на 2018 рік, показав, що із загальної суми 6,326 млрд гривень, передбачених на підтримку аграріїв у цьому році, використано всього 436,165 млн гривень 1 174 сільськогосподарськими підприємствами. З них тільки 262 фермерські господарства, які змогли отримати 21,3 млн грн [8]. Так, за перше півріччя 2018 року аграрні виробники освоїли лише близько 10 % з передбачених. Вітчизняні заводи - виробники, незважаючи на діючі державні програми розвитку вітчизняного машинобудування для АПК та бюджетні асигнування, спроможні задовольняти потреби аграрного сектору України на рівні 20 %. Крім того, вітчизняна техніка поступається іноземній за рівнем технологічної досконалості, якістю, надійністю, продуктивністю.

Сьогодні аграрії надають перевагу універсальним зернозбиральним комбайнам який може одразу виконувати збирання пшениці, ячменю, кукурудзи, ріпаку, гірчиці, сої. Вони обирають агрегати із практичного розрахунку, щоб зібрати власний урожай і за можливості допомогти на жнивах іншим господарствам [9].

Драйверами продажів в Україні є імпорتنі сільгоспмашини, які в останні роки майже повністю витіснили вітчизняні з більшості сегментів. Як показує практика останніх років, аграрії готові переплачувати за імпорتنю техніку. Вона, як правило, виграє в продуктивності, економічності і надійності. В багатьох сегментах тракторів, зерно- та кормозбиральних комбайнів, іншої техніки нашим виробникам запропонувати взагалі нічого. Тому погоду на ринку роблять великі світові

виробники, які працюють через власні представництва та дилерів. Більшість дилерських мереж сформував український капітал десять і більше років тому. Україна цікава в аграрному плані, ринок має великий потенціал росту. Світові виробники здебільшого працюють у зв'язці «представництво - дилер». Першим потрібні точки для продажу техніки, запчастин, сервісних послуг, а другим — відомі бренди з широкою продуктовою лінійкою та фінансовими і маркетинговими ресурсами для поширення. В Україні працюють такі основні монобрендові дилери John Deere: «Агротек», «Агросем», «ЛандТех», «Юпітер 9». Мультибрендові портфелі пропонують компанії «Цеппелін Україна», «АМАКО», «АСТРА», «Волинська фондова компанія», «Тайтен Машинері Юкрейн», «Агроальянс», «НовоФарм», «Конкорд», «Ерідон Тех» та ін. Багато великих дилерів, окрім імпортової, реалізують техніку вітчизняних та білоруських виробників. Серед них — «Агроресурс», «Техноторг», «Укравтозапчастина».

В умовах падіння продажів нових машин, сегмент потриманих демонструє ріст. Найбільший ріст у цьому сегменті показали зернозбиральні комбайни. Їх у першому півріччі імпортували в Україну більше ніж нових: 330 одиниць проти 302 (за підрахунками компанії «МАРКОМ»), зернових жаток поставили 242 одиниці, тракторів — 169 [9].

Сьогодні існують послуги для купівлі техніки або її заміни. Trade-in — послуга обміну старої техніки на нову вважається перспективною. Trade-in буде активно розвивається протягом найближчих років, оскільки знімає ризики з фермерів, для яких продаж сільгосптехніки не є профільним бізнесом, натомість, є потреба в потужній техніці і мало ресурсів. Лізинг є потужним інвестиційним механізмом. Однак в Україні, з огляду на законодавчі та податкові колізії, він перетворився в звичайну «розстрочку», ще дорожчу, ніж кредит. Ринок лізингу звужується. Якщо раніше працювало понад 200 компаній, то після ліцензування їх залишилося 90. Вартість лізингових договорів оцінюється в 10 млрд грн, у тому числі приблизно 5 млрд грн - це угоди в сегменті АПК. Фактично цих грошей вистачить на 30 комбайнів. Оптимізму не додає і те, що банківський сектор практично не кредитує лізингові договори, а раніше цей показник досягав 90 %. Проте, банки стали охочіше стали давати кредити малим і середнім виробникам. Переважно це стосується аграріїв, які обробляють від 2000 га землі і прагнуть експортувати продукцію. Такі компанії можуть взяти кредит під 5 – 7 % [10].

Проведений SWOT аналіз розвитку біоекономіки для України показав такі переваги впливу біоекономіки на ресурсний потенціал: наявні

біоресурси визначають виробничі потужності економіки для стабільної продовольчої безпеки, біотехнології підвищують конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників на світовому ринку аграрної продукції, національна економічна політика відкриває перспективи міжнародної кооперації в аграрній сфері економіки й енергетиці, збільшується галузева частка валової доданої вартості та експортний потенціал товаровиробників, покращення соціально-економічних умов життя населення на сільських територіях розкриває інтелектуальний, творчий і управлінський потенціал [11].

Аналізуючи світовий досвід розвитку конкуренції як фактора економічного зростання і українські реалії Щербак А.В. робить висновок про те, що гроші повинні направлятись насамперед на розвиток бізнес-інфраструктури: підтримку кластерів, бізнес-інкубаторів, створення системи субконтрактації [12]. Погоджуємось з тим, що державна підтримка добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності в Україні сприятиме перспективі європейської і світової інтеграції.

В результаті дослідження встановлено, що кластери є так званими генераторами інновацій та стартапів, а це, як відомо, хороша база для створення нових робочих місць, нових ринків продукції та послуг з подальшим наповненням бюджету на всіх його рівнях починаючи від місцевого закінчуючи загальнодержавним [13]. Необхідним для розвитку біоекономіки в аграрному секторі є розробка й впровадження програми кластеризації, що забезпечить взаємодію держави, бізнесу і науки.

Слід зазначити, що в країнах ЄС реалізується безліч проектів, спрямованих саме на розвиток кластерної політики. Наприклад, Європейська кластерна обсерваторія [14], націлена на виявлення кластерів в Європі з подальшим їх аналізом. В ЄС існує Європейський кластерний альянс, який об'єднує близько 60 кластерів різних рівнів: міждержавних, національних, регіональних. Серед документів, що регулюють та координують кластеризацію ЄС схвалений в липні 2006 року «Маніфест кластеризації в країнах ЄС» і прийнятий у січні 2008 року у Стокгольмі в рамках Європейської президентської конференції з інновацій та кластерів «Європейський кластерний Меморандум». Головною метою документів є збільшення «критичної маси» кластерів, яка здатна вплинути на підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і ЄС в цілому [15].

Для забезпечення розвитку біоекономіки аграрного сектору необхідно використовувати всі можливості інноваційно-інвестиційних механізмів, зокрема, агробіокластерів. Застосування агробіокластерів має ґрунтуватися на засадах загальнонаціонального розвитку.

В агропромисловому кластері ключову роль відіграє сформованість кластерного об'єднання як економічної системи, яка здатна до саморозвитку й самоорганізації, а також функціональний і виробничий взаємозв'язок сільськогосподарських інтеграцій. Нажаль, у сучасних агропромислових кластерах однією з провідних проблем досі залишається недосконалість критерію «інноваційний», тобто відсутність багаторівневих технологічних взаємозв'язків, що є основою інтеграційною складовою сільськогосподарського кластера [16].

Згідно з методологією Європейської кластерної обсерваторії та з урахуванням ступеня спеціалізації, що свідчить про важливість запровадження агробіокластерів в Україні, встановлено, що можливості для їх розвитку існують в Черкаській – ступінь спеціалізації 32,52, Чернігівській – 28,05 та Вінницькій областях – 27,59 (рисунок).



Можливості для розвитку агробіокластерів в Україні (розроблено за даними Європейської кластерної обсерваторії [17])

Головними причинами пасивного розвитку агробіокластерів в Україні є: недосконалість законодавчої бази; відсутність державної підтримки кластерних ініціатив; відсутність активної співпраці між

бізнесом та наукою; відсутність єдиної систематизованої інформаційної й статистичної бази про існуючі та потенційно можливі агробіокластери, а також цілісної картини про переваги діяльності агробіокластерів як для аграрного сектору України, так і національної економіки загалом.

У світлі вищезазначеного, здійснення кластерної політики в Україні могло би стимулювати інноваційний розвиток регіонів. Україна володіє значним потенціалом у галузі сільського господарства, проте цей потенціал використовується неефективно, тому для вітчизняної галузі АПК характерні такі явища як зменшення поголів'я ВРХ, нераціональне використання сільськогосподарських земель, невисока рентабельність виробництва продукції, невисока якість і низька конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в порівнянні з зарубіжними аналогами, незначний експортний потенціал українських сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Вважаємо, що запровадження кластерної моделі розвитку дозволить ліквідувати зазначені тенденції, які стримують економічне зростання на основі інновацій в АПК і забезпечить сталий економічний і соціальний розвиток населення сільської місцевості. Інвестиційна складова економічного зростання галузі аграрного виробництва тісно пов'язана з вітчизняною галузевим машинобудуванням, що потребує відповідного системного переоснащення та державної підтримки для досягнення якісно нового рівня функціонування.

Для подальшого переходу аграрного сектору до біоекономіки в Україні слід залучати світовий досвід розвитку агробіокластерів і підтримувати кластерні ініціативи, що виступають у ролі інноваційно-інвестиційних складових. Державна політика підтримки та розвитку біоекономіки в аграрному секторі, а також формування та становлення агробіокластерів має сприяти модернізації галузі, підвищенню ефективності аграрного бізнесу та соціального розвитку регіонів.

Бібліографічний список: 1. Указ президента «Про стратегію сталого розвитку - 2020» № 5/2015 від 12.01.2015 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10> 2. Геєць В.М. Ендогенізація розвитку економіки у вимірі рівноправності відносин держави, бізнесу та суб'єктів голосування / В.М. Геєць // Економіка України. – 2018. – № 7. – С. 3-19. 3. Лупенко Ю.О. Агрохолдинки в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5-21. 4. 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. 5. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва: монографія / В.В. Іванишин. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с. 6. State Statistic Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 7. Сіденко В.Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України / В.Р. Сіденко // Економіка і прогнозування. – 2018. – № 1. – С. 37-57. 8. Найпопулярніші моделі імпорتنих комбайнів в Україні / URL: <https://grozber.com/ua/news/najpopulyarnishi-modeli-kombajniv-v-ukra%D1%97ni> 9. Офіційний сайт журналу "Пропозиція" / URL: <https://propozitsiya.com/ua/kombayn-potuzhniy-i-efektivniy> 10. Аграрне інформаційне агентство / URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/traktori-na-prodaz-ak-pracue-rinok-poserednikiv-silgosptehniki> 11. Elena Koval Bioeconomy in the Agrarian Resources Potential System of Ukraine // Chinese Business Review, Volume 17, Number 6, June 2018 (Serial Number 180) / URL: <http://www.davidpublisher.org/index.php/Home/Article/index?id=36540.html> 12. Щербак А.В. Конкуренція як фактор економічного зростання: світовий досвід та українські реалії / А.В. Щербак // Економіка України. – 2018. – № 8. – С. 3-15. 13. Как работают кластеры в мире и в Украине? URL: <http://lifedon.com.ua/economy/32412-kak-rabotayut-klastery-v-mire-i-v-ukraine.html> 14. European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu>. 15. The European cluster memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action. URL: <http://www.clusterobservatory.eu>. 16. Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества: материалы I Международной научно-практической конференции, 26-27 ноября 2015 г. / под ред. С.Л. Иголкина. – 2015. – 502 с. 17. Добрівська М.В. Розвиток біоекономіки в умовах трансформації аграрного сектору: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Національний університет біоресурсів і природокористування України. Київ, 2018.

Е.Н. Коваль, М.В. Добривская, Н.В. Голядинец **Инновационно-инвестиционная составляющая перехода аграрного сектора к биозаботе в Украине.** В статье освещены теоретические аспекты инновационно-инвестиционных факторов экономического роста, проанализировано состояние рынка техники для сельского хозяйства на примере зерноуборочных комбайнов, определены перспективные направления реализации организационного потенциала аграрного сектора экономики для повышения уровня жизни населения страны и сохранения

окружающей природной среды в условиях европейской интеграции. Согласно методологии Европейской кластерной обсерватории и с учетом степени специализации определены возможности для развития агробиокластеров по регионам страны. В статье установлены причины пассивного развития агробиокластеров, а также обоснованы предложения по внедрению кластерной политики в Украине.

Ключевые слова: инклюзивная экономика, инновационное развитие, биоэкономика, биорегион, кластер, рынок технических средств.

E. Koval, M. Dobrivs'ka, N. Holiadynets Innovative and investment way for transition of the agricultural sector to bioeconomy in Ukraine. The article deals with the theoretical aspects of innovation and investment factors of economic growth, the state of the equipment market for agriculture on the example of grain harvesters, and provides perspective directions of the organizational potential realization the agrarian sector of the economy.

The main aim of the state regulation is to provide high level of the living standards of the country's population and preserving the natural environment in Ukraine in conditions of European integration. Bioeconomy development in the agrarian-industrial complex must be organized on the concentration and specialization principles, especially cooperatives and cluster forms of regional partnership. The conclusion is made on the economically expedient to develop bioeconomy in Ukraine on the basis of a cluster approach.

The analysis of cluster policy in the countries of the European Union is carried out. It has been established that the introduction of cluster policy in Ukraine will serve as a so-called innovation-investment component of the transition of the agrarian sector to bioeconomy in Ukraine. According to the methodology of the European cluster observatory and taking into account the degree of specialization, opportunities for the development of agrobiocluster in the regions of Ukraine are determined. The article identifies the causes of the passive development of agrobiocluster in Ukraine, as well as proposes the introduction of cluster policy in Ukraine in the conditions of development of bioeconomics in the agrarian sector.

Key words: inclusive economy, innovation development, bioeconomics, bioregion, cluster, market of technical means.

Стаття надійшла до редакції: 23.07.2018 р.

**В.М. Орлова, канд. екон. наук, доцент
В.П. Самойлик, М.П. Савченко, магістри
Український державний університет залізничного транспорту**

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ: МЕХАНІЗМ ТА ШЛЯХИ ВЗАЄМОДІЇ

***Предмет дослідження.** Обґрунтовано необхідність формування облікової політики в системі податкового обліку як елемента оптимізації оподаткування через висвітлення організаційних та методологічних аспектів питання.*

***Мета дослідження.** Обґрунтування необхідності формування облікової політики в контексті податкового обліку як елемента оптимізації оподаткування на кожному підприємстві України з докладним пропонуванням можливих варіантів вибору елементів податкового характеру.*

Завдання дослідження:

- створення цілісної системи обліку;
- організація системи управління оподаткуванням у рамках діючого законодавства для зниження податкових витрат і накопичення інвестиційних ресурсів;
- розробка і впровадження нових методів ведення податкового обліку, в рамках діючого законодавства, консолідація обліку та звітності;
- організація служб податкового обліку та системи податкового контролю дослідити зміст і сутність поняття «облікова політика» як спеціальної облікової категорії, яка впливає на організацію фінансово-господарської діяльності підприємства.

***Методи дослідження.** У ході дослідження застосовувалися методи системного аналізу, логічного узагальнення, абстрактно-логічні методи.*

***Результати роботи.** Розробка та впровадження облікової політики підприємства для цілей оподаткування значно спростить роботу бухгалтерії в частині нарахування податків з точки зору повноти, об'єктивності, достовірності їх відображення. Вона спрямована на розкриття невикористаних резервів підприємства за допомогою застосування податкового законодавства, оптимізації податкоутворюючої бази для цілей оподаткування, забезпечення*

інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів для контролю і своєчасного виконання зобов'язань перед державою та уникнення непорозумінь з податковими органами.

Сфера застосування результатів. *Отримані результати можуть бути використані при розробці податкової облікової політики кожного суб'єкта господарювання.*

Ключові слова: *облікова політика, організація обліку, підприємство, управління, стратегічне управління, звітність, достовірність.*

Постановка проблеми. Облікова політика щодо податкового обліку є дуже важливою і актуальною темою для будь-якого підприємства. Головне є те, що кожен підприємець повинен усвідомити, що це є інструмент, який можна використати на користь свого бізнесу. Але для того, щоб це зробити, треба розібратися в сутності податкового обліку на підприємстві, що включає в себе акумулювання великих обсягів інформації (як про підприємство, так і законодавства), а також її аналіз з подальшим прийняттям рішення, яке буде відображене у наказі про облікову політику.

Податковий менеджмент є складовою всієї податкової політики, як на рівні держави, так і на рівні підприємства (надалі корпоративний). Він являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням. Управління податковими платежами українськими підприємствами в сучасний період також вимагає свого наукового розвитку. Корпоративний податковий менеджмент повинен стати однією з найважливіших функцій управління підприємством, яка, на жаль, поки не має належного теоретичного обґрунтування, а застосовується на практиці безсистемно і лише в цілях зменшення податкових платежів в бюджетну систему, використовуючи часто і незаконні методи, не враховуючи існуючих функціональних взаємозв'язків у внутрішній організаційній структурі підприємства.

Проведений аналіз діючої податкової політики підприємств та практики останніх років виявила об'єктивну потребу розробки нових підходів до податкового менеджменту в рамках управління фінансовими ресурсами і грошовими потоками господарюючих суб'єктів в Україні. Можна зробити висновок про необхідність раціональної і ефективної організації обліку і планування податкових витрат організацій. Мова в даному випадку йде про науково обґрунтовану і практично доцільну систему податкового корпоративного менеджменту, здатну в тій чи іншій

мірі згладити ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності організацій і її вплив на облікову політику підприємств в цілому. Ефективна система податкового менеджменту в організаціях здатна виступити сполучною ланкою між різними стадіями і комплексами загальноекономічного менеджменту організацій як тактичного, так і стратегічного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання податкового менеджменту висвітлено в працях українських та зарубіжних вчених, серед яких: Ю. Антонова, Л. Безгубенко, О. Безгубенко, О. Кірш, А. Крисоватий, А. Кізима, А. Єлисеєв, М. Підлужний, К. Ковальчук, Ю. Іванов, К. Петросянц, Т. Греськів, Е. Йолгіна, Н. Макарова, Т. Войтенко [1-11]. Тим часом питання податкового корпоративного менеджменту на мікрорівні ученими-економістами в сучасних умовах господарювання висвітлено недостатньо. Вони, здебільшого, трактують податковий менеджмент як процес управління податками підприємств, який, в свою чергу, регулює їх фінансові відносини з державою в процесі перерозподілу доходів суб'єктів господарювання та формування доходів державного бюджету. В умовах адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС корпоративний податковий менеджмент повинен бути безперервним управлінським процесом, спрямованим на побудову оптимального податкового тиску у поєднанні з реалізацією загальних завдань суб'єкта господарювання. Тому дослідження питання корпоративного податкового менеджменту на мікрорівні в умовах інтеграції України до ЄС є досить актуальним.

Метою статті є розробка пропозицій щодо механізму корпоративного менеджменту і його вплив на формування облікової політики підприємства залежно від його економічної стратегії та напрямів діяльності.

Виклад основного матеріалу. Облікова політика є важливим складовим елементом системи оптимізації оподаткування та взагалі господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вона дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів податкових відрахувань, виконувати управління витратами та фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси та раціонально використовувати їх на господарські потреби й завдяки всьому цьому уникнути податкових ризиків. Від вдалого розроблення облікової політики в контексті оподаткування підприємство може значно знизити витрати, що стосуються нарахованих податків, та дану різницю грошових коштів використати на господарські потреби підприємства.

У межах оподаткування та податкового обліку ключовими задачами формування облікової політики є:

- створення цілісної системи обліку, що забезпечує формування повної і достовірної інформації про податкові бази господарюючого суб'єкта;
- організація системи управління оподаткуванням у рамках діючого законодавства для зниження податкових витрат і накопичення інвестиційних ресурсів;
- розробка і впровадження оптимальних методів ведення податкового обліку, в рамках діючого законодавства, консолідація обліку та звітності;
- організація служби податкового обліку та системи податкового контролю.

Будь-якому підприємству необхідно передбачати відповідне відображення податкових платежів в системі податкового обліку за допомогою вдало розробленої облікової політики. Адже облікова політика передбачає вибір способів ведення обліку з діючих нормативно-правових актів, національних і міжнародних стандартів обліку. Якщо стандартами не встановлено такі способи ведення обліку тих або інших об'єктів, то підприємство самостійно розробляє відповідні процедури, виходячи з вимог законодавства і нормативних актів з бухгалтерського обліку. Вибір способів ведення обліку здійснюється на єдиних засадах. Всі господарські операції у структурних підрозділах підприємства повинні відображатися в обліку за єдиною прийнятою методологією. Обрана підприємством облікова політика обов'язково має висвітлювати методичні принципи організації й методології податкового обліку за всіма операціями стягнення податків і зборів. Облікова податкова політика є сукупністю конкретних елементів організації податкового обліку, які визначаються підприємством на підставі загальноприйнятих правил і обумовлюються Наказом про облікову політику.

Причинами розробки спеціального документа, що визначає облікову політику підприємства та враховує моменти ведення податкового обліку й входить у систему його внутрішнього нормативного регулювання є:

- застосовування різних податкових режимів для різних ситуацій, допуск певних методів для формування податкової бази і надання платникам різноманітних пільг, тобто платник податків може здійснити вибір із декількох альтернативних варіантів;
- відсутність конкретних способів обчислення податків;
- податкове законодавство є громіздким і нестабільним.

Облікова політика підприємства для податкових цілей повинна містити основні питання щодо організації та ведення податкового обліку, визначення, вибір та застосування яких зменшить кількість помилок при веденні податкового обліку, підвищить ефективність і дієвість внутрішнього контролю за його веденням. В умовах невизначеності облікова політика є тим засобом, який дозволить згладити наслідки перманентних змін та розбіжності діючого законодавства в частині оподаткування. До того ж у підприємства виникає можливість шляхом вибору методів обліку впливати на розмір податкових платежів шляхом формування, коригування або вибору нової бази оподаткування відповідно до податкового законодавства, а саме визначення:

- вибору системи оподаткування, обліку та звітності;
- суб'єкту, що здійснює податковий облік
- варіанту ведення податкового обліку;
- робочого плану рахунків та субрахунків підприємства;
- форми первинних документів;
- правил документообігу та технології обробки облікової документації;
- методу нарахування амортизації основних засобів;
- вартість запасів.

В обліковій політиці для цілей оподаткування необхідно передбачити методологію ведення податкового обліку за допомогою розроблених форм його реєстрів, а також порядок відображення в них аналітичних даних податкового обліку і даних первинних документів. Хоча й законодавством передбачено складання лише окремих первинних документів (податкові накладні) і реєстрів для стягнення ПДВ, то в обліковій політиці підприємство може запропонувати зміни до цієї норми, розробивши власні форми податкових бланків, що полегшить роботу бухгалтерії та надасть можливість чітко та правдиво відображати господарські операції в частині оподаткування.

Висновки. В умовах ринкового середовища дієвим інструментом забезпечення оптимізації оподаткування є облікова політика, на розробку якої значний вплив справляє нестабільність правового середовища в Україні, зокрема податкового. Адже постійні зміни й доповнення в законодавчих та нормативних актах, бухгалтерських стандартах не дають практично ніякої гарантії, що прийнятий варіант облікової політики буде мати юридичну силу протягом тривалого часу. Ефективне стратегічне управління, яке набуває особливе значення в періоди економічної кризи, корупції та нестабільності економіки, неможливе без забезпечення єдиних методологічних принципів до організації та ведення обліку окремих

складових активів, зобов'язань та капіталу, що зумовлює співставлення даних інформаційної бази, забезпечує прозорість інформації. Тому розроблені пропозиції по удосконаленню облікової політики підприємств шляхом зміни структури та змісту Наказу про облікову політику, дають можливість приймати більш гнучкі управлінські рішення. Облікова політика дає можливість розробити модель отримання та обробки інформації, яка буде унікальною для кожного підприємства, забезпечуватиме даними про складні економічні процеси задля оптимізації оподаткування та якісного ведення бухгалтерської роботи.

Бібліографічний список: 1. Антонова Ю.В. Системний підхід до управління справами податкових платежів в Україні // Матеріали Третьої Всеукраїнської науково-практичної конференції "Підвищення ролі фінансових відносин у комплексному соціально-економічному розвитку регіону". – Д.: Наука і освіта, 2002. – С. 142. 2. Безгубенко Л.М., Безгубенко О.Ю. Синергійні елементи й ефекти податкового менеджменту // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 97-101. 3. Єлісєєв А.В., Підлужний М.П. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами. – Л.: Ліга-Прес, 2003. – 274 с. 4. Іванов Ю.Б., Петросянц К.В. Малий бізнес: управління податками: монографія. – Х.: ВД „Інжек”, 2009. – 352 с. 5. Крисоватий А.І., Кізима А.Я. Податковий менеджмент: навч. посібник. – Т.: Карт-бланш, 2004. – 304 с. 6. Скворцов І.І. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика: В 10 кн. – Кн. 1: От стагнации к стабилизации: Практ. рук. / Под ред. В.П. Давыдовой. – К.: Вища школа. 7. О. Кірш та авторський колектив Видавничого будинку «Фактор». Усі фішки єдиного податку. 2017 Мова українська Формат електронна книга (pdf) Кількість сторінок 111. 8. Гресків Т.С. Формування та вдосконалення облікової податкової політики підприємства. – Серія: Економіка та підприємство, 2008 р. – № 6. – С. 76-79. 9. Е.А. Ёлгина, М.И. Мигунова. Учетная политика и оценка налогового риска // Бухгалтерский учет №1 январь 2010. – С. 121-122. 10. Макарова Н.Н. Влияние учетной политики на оценку бухгалтерского и налогового риска // Аудит и финансовый анализ. – № 2. – 2009. – С. 45-49 11. Тетяна Войтенко. Облікова політика – 2010: головне //Податки та бухгалтерський облік №1-2, січень 2010 р. – С.16-22.

Орлова В.Н., Самойлик В.П., Савченко М.П. Влияние корпоративного налогового менеджмента на формирование учетной политики: механизм и пути взаимодействия. Предмет исследования. Обоснована необходимость формирования учетной политики в системе

налогового учета как элемента оптимизации налогообложения через освещение организационных и методологических аспектов вопроса.

Цель исследования. Обоснование необходимости формирования учетной политики в контексте налогового учета как элемента оптимизации налогообложения на каждом предприятии Украины с подробным предложением возможных вариантов выбора элементов налогового характера.

Задачи исследования:

- создание целостной системы учета;
- организация системы управления налогообложением в рамках действующего законодательства для снижения налоговых расходов и накопления инвестиционных ресурсов;
- разработка и внедрение новых методов ведения налогового учета, в рамках действующего законодательства, консолидация учета и отчетности;
- организация служб налогового учета и системы налогового контроля исследовать содержание и сущность понятия «учетная политика» как специальной учетной категории, которая влияет на организацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Методы исследования. В ходе исследования применялись методы системного анализа, логического обобщения, абстрактно-логические методы.

Результаты работы. Разработка и внедрение учетной политики предприятия для целей налогообложения значительно упростит работу бухгалтерии в части начисления налогов с точки зрения полноты, объективности, достоверности их отражения. Она направлена на раскрытие неиспользованных резервов предприятия посредством применения налогового законодательства, оптимизации податкоутворяющей базы для целей налогообложения, обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля и своевременного выполнения обязательств перед государством и избежания недоразумений с налоговыми органами.

Сфера применения результатов. Полученные результаты могут быть использованы при разработке налоговой учетной политики каждого предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, организация учета, предприятие, управление, стратегическое управление, отчетность, достоверность.

Orlova V.M., Samoiluk V.P., Savchenko M.P. Impact of corporate tax management on the formation of accounting policies: the mechanism and ways of interaction. Subject of study. The necessity of formation of accounting policy in the system of tax accounting as an element of optimization

of taxation due to coverage of organizational and methodological aspects of the question is substantiated.

The aim of the study. Justification of the need for formation of accounting policy in the context of tax accounting as an element of optimization of taxation at each enterprise of Ukraine with a detailed offer of possible options for selecting elements of a tax nature.

Objectives of the study:

- creation of the integral accounting system;
- organization of a tax management system within the framework of the current legislation to reduce tax expenditures and accumulate investment resources;
- development and introduction of new methods of tax accounting, within the framework of the current legislation, consolidation of accounting and reporting;
- organization of tax accounting services and tax control system to investigate the content and essence of the concept of "accounting policy" as a special accounting category that affects the organization of financial and economic activities of the enterprise.

Research methods. During the study, methods of system analysis, logical generalization, abstract-logical methods were used.

Results of work. The development and implementation of enterprise accounting policies for tax purposes will greatly simplify the work of accounting in terms of charging taxes in terms of completeness, objectivity, and reliability of their reflection. It aims at disclosing unused reserves of the enterprise through the application of tax legislation, optimizing the tax base for tax purposes, providing information to internal and external users for monitoring and timely fulfillment of obligations to the state and avoiding misunderstandings with tax authorities.

Scope of results. The results obtained can be used in the development of tax accounting policies for each entity.

Key words: accounting policy, accounting organization, enterprise, management, strategic management, reporting, reliability.

Стаття надійшла до редакції: 27.08.2018 р.

Л.О. Сколотій, канд. екон. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання організації бухгалтерського обліку та управління дебіторською заборгованістю і її впливу на діяльність підприємства. Проаналізовано види і методи оцінки дебіторської заборгованості та причини її виникнення, розглянуто систему контролю руху і своєчасного стягнення дебіторської заборгованості. Із засад бухгалтерського обліку розкрито економічну сутність поняття «дебіторська заборгованість». Висвітлено проблеми та обґрунтовано шляхи удосконалення організації обліку та управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, довгострокова дебіторська заборгованість, розрахунки, покупки, замовники, оцінка, криза неплатежів, визнання, сумнівний борг, безнадійний борг, система контролю.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. Нестабільна суспільна ситуація в країні впливає на ускладнення і погіршення відносин між суб'єктами господарювання. До важливих питань обліку розрахунків з дебіторами можна віднести наступні: збільшення обсягу неплатежів; невизначеність обліку простроченої та безнадійної заборгованості; аналіз взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств та багато інших. Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні та методичні аспекти досліджуваної в роботі проблеми певною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних науковців та вчених країн:

Бутинець Ф.Ф., Ганусич В.О., Гайдучок Т.С., Білик М.Д., Золотогоров В., Лінник В.Г., Попов А.З., Костюнік О.В. та багато інших.

Розглянемо сутність терміну «дебіторська заборгованість». Ф.Ф. Бутинець зазначає, що це сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ [1]. В свою чергу М.В. Кужельний та В.Г. Лінник вважають, що це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [2]. На думку В. Золотогорова, дебіторська заборгованість - це сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними [3]. По визначенню М.Д. Білика, дебіторська заборгованість – це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [4]. Тлумачення сутності дебіторської заборгованості вітчизняними вченими є близькими до визначення наведеного у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [5]. Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють “суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату”. П(С)БО №13 «Фінансові інструменти» - визначає дебіторську заборгованість як один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [6]. Ф.Ф. Бутинець називає дебіторську заборгованість також «боргом на користь підприємства» та «частиною господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і, виконують там роль капіталу» [7]. Кірейцев Г.Г. вважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов’язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміна їх виконання [8]. Проте найбільш поширеною стала думка, до якої схиляється більшість науковців і практиків – визначення дебіторської заборгованості як боргів.

Сучасні науковці-економісти дещо не сходяться у своїх поглядах, і дещо по-різному визначають і трактують сутність дебіторської заборгованості. Деякі з них схиляються до точки зору західних вчених економістів, які в свою чергу стверджують, що вона являє собою зобов’язання перед підприємством покупців тільки за отримані товари, роботи, послуги. Інші категорично не погоджуються з цим твердженням і мають свої погляди щодо розгляду і

сутності дебіторської заборгованості. Вони розглядають дебіторську заборгованість як борги фізичних та юридичних осіб перед підприємством за отримані товари, роботи та надані їм послуги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз причин виникнення дебіторської заборгованості і обґрунтування шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку та управління дебіторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу. Для України характерним є існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності (адміністративну, кримінальну тощо), а в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Тому компанії, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами мають право самостійно обирати форми фінансової звітності, методи відображення в них інформації про певні об'єкти обліку, а також при встановленні відповідного рівня суттєвості, відображати у звітності лише всі суттєві дані бухгалтерського обліку. Отже, потрібно прискорювати приведення національних та міжнародних стандартів в єдину налагоджену систему, що стимулюватиме зростання зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств, адже збільшення або зменшення дебіторської заборгованості здійснює великий вплив на фінансовий стан підприємства, рівень ризикованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві. При цьому слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

У процесі здійснення різноманітних виробничих та комерційних операцій у підприємства може виникати дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, персоналом, власниками, бюджетом та позабюджетними фондами тощо. Але господарська практика свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (виконані роботи і послуги) припадає більш як 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, що робить її основним об'єктом фінансового управління.

Здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство проводить різного роду розрахунки. Здебільшого це розрахунки зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами, органами соціального страхування та ін. Досліджуючи проблеми бухгалтерського обліку з покупцями і замовниками, у першу чергу необхідно зосередити увагу на наблизненні та відповідності П(С)БО і МСФЗ, підвищення та удосконалення рівня комп'ютеризації бухгалтерського обліку. В той же час проблемними залишаються питання щодо особливостей обліку розрахунків з покупцями і замовниками, що виникають в практиці функціонуючих підприємств. Першочергово поняття «дебітор» (від латинського *debitum* - борг; зобов'язання) ототожнювалося не лише з особою, а й з товаром, грошима, рахунком [9].

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. В процесі управління вирішуються такі завдання:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу здійснюється згідно П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” [5]. Цим положенням передбачено, що поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів, а довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, - за її теперішньою вартістю (в основному це стосується операцій з передачі необоротних активів у фінансову оренду).

На практиці підприємствами застосовуються різні підходи до оцінки дебіторської заборгованості. Так, згідно з П(с)БО 10 “Дебіторська заборгованість» поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом та оцінюється за первісною вартістю в момент її визнання, а до підсумку балансу включається за чистою реалізаційною вартістю. Згідно МСБО 39 метод оцінки поточної дебіторської заборгованості залежить від варіанту подання знижок.

На сьогоднішній день невчасне погашення дебіторської заборгованості є одним з найбільш гострих питань в економіці України. Наявність таких обставин призводить до гальмування розвитку ринкової системи, а також є значною проблемою, особливо на сучасному етапі розвитку, для національної економіки в цілому. Причиною цих тенденцій є гостра нестача фінансових ресурсів, пов'язана передусім з інфляційними процесами. Крім цього, є ще ряд негативних чинників, під дією яких відбувається зниження ділової активності підприємства, а також спостерігається зниження його платоспроможності, яке, як наслідок, провокує кризовий стан суб'єктів господарювання [10].

Термін «дебіторська заборгованість» в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку суттєво відрізняється за змістом і розрізняють Accounts Receivable та Receivables. Дебіторська заборгованість або дебітори (Accounts Receivable) – суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені вексями, траттами або акцептами, тобто сукупна сума, що має бути виплачена дебіторами. Розстрочена дебіторська заборгованість (Receivables) – вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Така дебіторська заборгованість включає рахунки на отримання заборгованості від покупців, яким надано розстрочку, заборгованість за вексями, заборгованість службовців, заборгованість страхових компаній по усуненню майнових збитків [11].

Одним з ефективних інструментів управління дебіторською заборгованістю є належно організована система бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Істотним недоліком сучасної системи організації обліку дебіторської заборгованості є її відірваність від потреб системи управління. Інтеграція цих двох систем дозволить вжити ряд заходів уже на етапі планування дебіторської заборгованості. Заходи по організації обліку та управління дебіторською заборгованістю можна поділити на превентивні, поточні та заключні.

Криза неплатежів проявляється у вигляді ланцюгової реакції, коли невчасно погашена дебіторська заборгованість погіршує платоспроможність підприємства, і воно не може розрахуватися із своїми кредиторами. Суб'єкти, яким боргує таке підприємство, так само опиняються в скрутному фінансовому становищі і в свою чергу невчасно оплачують свої борги. У нашій країні це явище набуває загальнонаціонального масштабу і потребує розробки комплексу ефективних антикризових заходів.

Здебільшого причиною зростання дебіторської заборгованості є відсутність коштів на розрахункових рахунках підприємств в основному через

неплатежі за поставлену ними готову продукцію, виконані роботи та надані послуги. До основних причин виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві можна віднести: 1) невідповідність обсягу грошової маси, що знаходиться в обігу, вартісному обсягу продукції, що випускається, надаваних послуг і платежів у бюджетній сфері; 2) низьку платіжну дисципліну покупців і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться; 3) брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності. 4) порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами; 5) зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства; 6) значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції (у кілька разів) і практична недоступність отримання кредитів, особливо довгострокових, для більшості підприємств; 7) відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні; 8) нерозвиненість практики факторингу; 9) недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості; 10) недосконалість якості аналізу дебіторської заборгованості і послідовності у використанні його результатів. З метою запобігання втрат і визнання підприємства неплатоспроможним, кожен гос- подарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської заборгованості.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю має великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового становища підприємства в цілому. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства [12].

Неефективність управління дебіторською заборгованістю може бути зумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками – низькою платоспроможністю або недобросовісністю покупців, інфляцією, недостатнім рівнем професіоналізму фінансового менеджера, недостатнім рівнем контролю за дебіторською заборгованістю. Функції з управління дебіторською заборгованістю, як правило, покладаються на фінансового менеджера, а інформаційне забезпечення формує і подає бухгалтерія.

Для забезпечення стійкого фінансового стану підприємство повинне вибудувати ефективну систему контролю руху і своєчасного стягнення дебіторської заборгованості. Для цього підприємству необхідно не лише формувати бюджет і вести реєстр «старіння» дебіторської заборгованості, своєчасно вживати заходи щодо її інкасації, а й здійснювати систематичний аналіз цього активу. Аналіз дебіторської заборгованості за термінами її

виникнення дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики товарного кредиту і надання знижок покупцям; визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів; дає базу для створення резерву сумнівних боргів; дозволяє спрогнозувати надходження коштів [13].

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість поділяється на поточну, довгострокову, сумнівну. Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців із дати балансу [5]. Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Будь-яка заборгованість у будь-який момент може бути визнана підприємством безнадійною. Для того щоб визнати дебіторську заборгованість безнадійною, необхідно виконання однієї з умов: 1) закінчення строку позовної давності (пройшло три роки з моменту виникнення дебіторської заборгованості); 2) існує впевненість про неповернення заборгованості боржником. Списання безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги здійснюється в момент її визнання або за рахунок створеного резерву сумнівних боргів, або шляхом віднесення на витрати звітного періоду. Така класифікація статей дебіторської заборгованості, яка наведена в П(С)БО і яка присутня в балансі, ураховує рівень ліквідності статей, корисніша для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства, надає повнішу інформацію про рівень дебіторської заборгованості й можливість перетворення фінансових зобов'язань у гроші [14].

Дебіторська заборгованість є високоліквідним активом. Разом з тим вона має підвищений ризик і великий обсяг прострочених і безнадійних зобов'язань, істотно збільшує витрати на обслуговування позикового капіталу, підвищує витрати підприємства. Наявність у підприємства неконтрольованої дебіторської заборгованості призводить до зменшення фактичної виручки, рентабельності й ліквідності оборотних коштів, відповідно, як наслідок, зниження фінансової стабільності, підвищення ризику фінансових витрат підприємства. Отже, сучасна система управління дебіторською заборгованістю повинна включати всю сукупність методів аналізу, контролю й оцінки дебіторської заборгованості. Разом з тим управління дебіторською

заборгованістю припускає активну і безпосередню роботу з джерелами виникнення простроченої заборгованості, а саме: постійну роботу з контрагентами, що включає не лише формування кредитної політики підприємства й організацію договірної роботи, але й управління борговими зобов'язаннями.

Висновки з даного дослідження. Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що організація управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства.

Бібліографічний список: 1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2008. – 480 с. 2. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с. 3. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. – Мн.: Полымя, 1997. – 571 с. 4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю // Фінанси України. 2008. № 12. С. 24-37. 5. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021475.html>. (дата звернення 10.09.2018р.). 6. П(С)БО №13 «Фінансові інструменти». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 р. № 559. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo /pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021479.html>. (дата звернення 11.09.2018р.). 7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинець. – 6-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута». 2005. – 756 с. 8. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібн.: Житомир: ЖІТІ, 2001. – 432 с. 9. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги // Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 11. С. 31-37. 10. Ганусич В.О. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 441-445. 11. Гайдучок Т.С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe (дата

звернення 11.09.2018р.). 12. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. URL: [www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe?...\(дата звернення 11.09.2018р.\)](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe?...(дата звернення 11.09.2018р.)). 13. Пасінович І.І. Актуальні проблеми аналізу і управління дебіторською заборгованістю підприємства // Економіка. Управління. Інновації. – Вип. № 2 (10). – 2013. – С. 83-94. 14. Бондарчук Н.В. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Випуск 16. – Ч. 1. – 2016. – С. 135-138.

Л.А. Сколотий. Организация бухгалтерського учета расчетов с дебиторами. В статье исследованы вопросы организации бухгалтерского учета и управления дебиторской задолженностью и ее влияния на деятельность предприятия. Проанализированы виды и методы оценки дебиторской задолженности и причины ее возникновения, рассмотрена система контроля движения и своевременного взыскания дебиторской задолженности. Из принципов бухгалтерского учета раскрыта экономическая сущность понятия «дебиторская задолженность». Освещены проблемы и обоснованы пути совершенствования организации учета и управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, долгосрочная дебиторская задолженность, расчеты, покупатели, заказчики, оценка, кризис неплатежей, признание, сомнительный долг, безнадежный долг, система контроля.

L.O. Skolotii. The organization of accounts due from customers. The problem of managing the accounts due from customers and accounting the receivables as well as its influence on the enterprise performance has been revealed in the article. The types and methods of the valuation of receivables have been analysed and the monitor system of the movement and early debt collection have been viewed. On the basis of the accounting groundsthe economic essence of the concept “accounts due from customers”has been revealed. The problems have been covered andthe ways to improve managing and accounting the receivables have been provided.

The issue of accounts due from customers in today’s conditions is rather topical as far as the enterprise financial state greatly depends on the fact if this type of debt is effectively managed.

The main aim of managing the accounts due from customers lies in the minimization of the debt’s scope and the terms of its collection. One of the

effective instruments that manages the accounts due from customers is a duly organized system of accounts receivables. An essential fault of today's system of managing the accounts due from customers and accounting the receivables is that it is disconnected from the needs of the system of management. The integration of these two systems will allow to take favorable steps at the early stage of planning the accounts receivables.

The ineffectiveness of managing the accounts due from customers results from both internal and external factors, i.e., a customer's low paying capacity or his carelessness, inflation, lack of the financial manager's skills or the unfair level of the receivables accounting monitoring.

For providing the stable financial status, the enterprise must build the effective monitor system of the accounts due from customers movement and early debt collection. With this purpose, it is essential to undertake the analysis of the accounts due from customers as for the incurring of debt terms. This allows to estimate the effectiveness and balanced level of the suppliers' credit policy and grant a discount to customers as well as it establishes the spheres in which some additional efforts for the reimbursement of a debt are needed. This also gives the basis for the accumulation of doubtful debts reserve and helps to predict inpayments.

Therefore, managing the accounts due from customers has a direct impact on earning power of the enterprise and defines discount-rate and loan policies for the customers, the ways of speeding-up the reimbursement of a debt and decreasing uncollectable accounts, the choice of sale terms that provide the secure inpayments.

Key words: accounts due from customers, managing accounts due from customers, advanced accounts receivables, long-term receivables, accounts, customers, clients, evaluation, non-payments crisis, acknowledgement of debt, doubtful debt, uncollectable debt, monitor system.

Стаття надійшла до редакції: 15.08.2018 р.

Н.В. Чебанова, д-р екон. наук, професор

І.В. Акульшина, А.М. Яковлєв, магістри

Український державний університет залізничного транспорту

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

***Предмет дослідження.** У статті проаналізовано підходи до розуміння сутності облікової політики. Розглянуто фактори, що впливають на формування облікової політики. Наведено етапи формування облікової політики суб'єкта господарської діяльності. Визначено сутність облікової діяльності як фактору впливу на процес управління.*

***Мета дослідження.** Розробка пропозицій по удосконаленню облікової політики підприємств шляхом зміни структури та змісту Наказу про облікову політику.*

Завдання дослідження:

- дослідити зміст і сутність поняття «облікова політика» як спеціальної облікової категорії, яка впливає на організацію фінансово-господарської діяльності підприємства;
- обґрунтувати структуру облікової політики підприємства;
- дати рекомендації щодо змісту і завданням кожного розділу облікової політики підприємства.

***Методи дослідження.** У ході дослідження застосовувалися методи системного аналізу, логічного узагальнення, абстрактно-логічні методи.*

***Результати роботи.** Облікова політика є одним із елементів, який впливає на результати виробничо-фінансової діяльності підприємства. Від чіткого, коректного та правильного її формування залежить достовірність фінансової звітності підприємства. Облікова політика визначає підходи до організації економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик та виявити найбільш ефективні підходи до стратегічного*

управління підприємством. Підприємства розробляють облікову політику із дотриманням методів, принципів та процедур бухгалтерського обліку, за умови обґрунтування економічної доцільності, відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Методологічні складові організації обліку, які наведено у обліковій політиці, обґрунтовують вибір методу обліку; визначають та застосовують відповідність критеріїв суттєвості й достовірності даних; дають змогу дотримуватись нормативів оформлення результатів обліку; надають своєчасну і повну інформацію для прийняття управлінських рішень. Система контрольних процедур, наведених в Наказі про облікову політику, гарантує достовірності інформаційної бази від конкретної операції до фінансової звітності. Наявність навіть досконалої галузевої облікової політики не вичерпує проблему методичного забезпечення розробки інформаційної бази управління активами та капіталом. Існує потреба в розробці на кожному підприємстві індивідуального інструктивного документа з його облікової політики. В такому документі не слід повторювати положення галузевих стандартів (принципи, методи обліку, облікові та контрольні процедури), допускається при необхідності лише конкретизація, уточнення цих положень з урахуванням специфіки організації виробництва та управління на підприємстві.

Сфера застосування результатів. Отримані результати можуть бути використані при розробці облікової політики кожного суб'єкта господарювання.

Ключові слова: облікова політика, організація обліку, підприємство, управління, стратегічне управління, звітність, достовірність

Постановка проблеми. Як неможливе раціональне формування і використання активів поза межами системи стратегічного управління економікою, так і ефективне управління активами є нереальним без налагодження адекватної, достовірної звітності підприємств і далекозорої, дієвої облікової політики.

Облікова політика є єдиним нормативним документом, який регулює виробничо-фінансову діяльність підприємств, де визначаються правила вимірювання, оцінки та реєстрації господарських операцій, та відображення їх результатів у фінансовій звітності.

Згідно принципів, які покладені в основу облікової політики, підприємства використовують лише ті методи обліку, які з максимальною точністю зможуть дати оцінку відповідної статті у фінансовій звітності.

В облікову політику підприємства не включаються одно варіантні (імперативні) принципи, методи та процедури тому, що вони повинні виконуватися підприємством в обов'язковому порядку, оскільки це передбачено чинним законодавством.

Проведений аналіз діючій облікової політики підприємств залізничного транспорту, як елементу системи нормативного регулювання економічної діяльності, свідчить про розбіжність окремих позицій вимогам П(С)БО, різні підходи, відсутність механізму реалізації методів та контрольних процедур з основних принципів, і тому потребує удосконалення

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити, що в роботах сучасних українських вчених досліджень за даним напрямком не існує.

Після прийняття і введення в дію національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) питання розробки облікової політики розглядаються як елемент методу бухгалтерського обліку, без урахування його значення та впливу на організацію виробничо-фінансової діяльності підприємства. Таким підходам присвячені праці М.І. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, С.О. Левицької Л.М. Кіндрацької, М.В. Кужельного, Є.В. Мних, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швець, М.Т. Щирби та ін. [1 - 8].

Метою статті є розробка пропозицій по удосконаленню облікової політики підприємств шляхом зміни структури та змісту Наказу про облікову політику.

Виклад основного матеріалу. Наказ про облікову політику повинен складатися із чотирьох розділів.

1-й розділ – Методологічні складові організації обліку.

2-й розділ – Особливості обліку конкретних напрямків.

3-й розділ – Система контрольних процедур для перевірки достовірності інформаційної бази.

4-й розділ – Організація впровадження положень Наказу про облікову політику.

Методологічні складові організації обліку – це науково обґрунтовані, логічно структуровані системні визначення та використання загально обґрунтованих методів та прийомів проведення обліку господарських операцій та формування достовірної інформаційної бази – фінансової звітності.

Методологічні складові для практичного працівника – це знання у

формі норм інформаційно-методологічного характеру, які вони використовують при реєстрації господарських операцій.

Основними задачами цього розділу є:

- забезпечення категорійних формулювань принципів обліку як бази для обґрунтування вибору методу обліку;
- визначення та застосування відповідних критеріїв суттєвості й достовірності даних;
- дотримання нормативів оформлення результатів обліку;
- своєчасність і повнота надання інформації.

В розділі "Особливості обліку конкретних напрямків обліку" наведено набір конкретних методів, прийомів, які є обов'язковими для використання на окремих підприємствах. Наведені методи і прийоми базуються на інформації, яка наведена в П(С)БО за кожним напрямком обліку.

При цьому в розділі чітко визначено, як необхідно реєструвати господарські операції.

До основних задач цього розділу віднесено:

- необхідність висвітлення всіх загальних напрямків обліку з позиції обґрунтування методів та прийомів обліку;
- визначення індивідуальних напрямків обліку, за якими підприємства повинні розробити власні підходи до обліку;
- реєстрація господарських операцій згідно до затвердженого плану рахунків та повнота їх відображення.

Система контрольних процедур – це регламентовані операції, що виконуються із застосуванням методів та прийомів на всіх напрямках обліку з ціллю прозорості та надійності накопиченої інформації.

Контрольні процедури – це конкретні дії бухгалтера для підтвердження достовірності інформаційної бази від конкретної операції до фінансової звітності.

Основні задачі розділу:

- розробка класифікації контрольних процедур;
- затвердження механізму їх впровадження;
- міра відповідальності за порушення з виконання контрольних процедур;
- послідовність виконання контрольних процедур;
- достовірне та точне подання фінансової звітності.

Організація впровадження положень Наказу про облікову політику є найпоширенішим видом цілеспрямованої діяльності людини, що

забезпечує ефективне вирішення будь-якої поставленої задачі. Організація – це сукупність цілеспрямованих процесів або дій, що приводять до утворення необхідних зв'язків, вибору оптимальної форми бухгалтерського обліку та роботи облікового апарату. До основних задач розділу відносяться:

- встановлення ефективної системи обліку (централізованої, децентралізованої);
- визначення оптимальної структури облікового апарату;
- встановлення належних інформаційних зв'язків між окремими підрозділами обліку;
- організація інформаційного забезпечення облікових працівників;
- організація архіву бухгалтерських документів.

Таким чином, зміст облікової політики підприємств повинен бути наступним:

1-й розділ. Методологічні складові організації обліку.

1. Загальні положення

При відсутності необхідних норм П(С)БО необхідно використовувати аналогічні системи міжнародних стандартів фінансової звітності МСБО – МСФЗ (IAS - IFRS) на підставі того, що національні П(С)БО не можуть бути в протиріччі до МСБО – МСФЗ (IAS - IFRS).

При веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності використовувати ті професійні судження та положення системи обліку, які дозволяють однозначно тлумачити інформацію.

Підприємства розробляють облікову політику із дотриманням методів, принципів та процедур бухгалтерського обліку, за умови обґрунтування економічної доцільності, відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Облікова політика змінюється, тільки якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, який затверджує Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, або, якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

2-й розділ. Особливості обліку конкретних напрямків обліку.

Облік конкретних об'єктів бухгалтерського обліку підприємств здійснюється відповідно діючій загальнодержавній та галузевій нормативно-законодавчій базі, що регулює бухгалтерський облік підприємств.

3-й розділ. Система контрольних процедур для перевірки достовірності інформаційної бази.

Підприємства розробляють систему контрольних процедур, які поділяються на контроль первинних документів, контроль поточного (зведеного) обліку та фінансової звітності. На підприємствах складається перелік кожної групи контрольних процедур із визначенням термінів контролю та відповідальних осіб. Система контролю залежить від виду діяльності, обсягів виробництва, форми бухгалтерської звітності.

Обов'язково на всіх підприємствах перед складанням фінансової звітності необхідно:

- провести планову інвентаризацію;
- звірити підсумки аналітичного та синтетичного обліку;
- закрити рахунки доходів і витрат;
- скласти оборотну відомість;
- розрахувати відкладні податкові активи (зобов'язання);
- перенести інформацію до типових форм фінансової звітності;
- затвердити річну фінансову звітність.

Кожна контрольна процедура оформлюється документом, який додається до фінансового звіту на підприємстві. Фінансова звітність є достовірною тільки при виконанні всіх наведених контрольних процедур.

4-й розділ. Організація впровадження положень Наказу про облікову політику.

Підприємства своїми наказами встановлюють порядок організації бухгалтерського обліку, в якому визначається:

- перелік посадових осіб, які ведуть облік (чисельність, структура облікового апарату, його підпорядкованість і розміщення);
- перелік посадових осіб, які мають право підписувати первинні документи на здійснення господарських операцій, пов'язаних з відпуском (витрачанням) грошових коштів і документів, товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, нематеріальних активів та іншого майна;
- графік документообігу, який повинен забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожен первинний документ, визначати мінімальний термін його знаходження в підрозділі;
- як ведеться облік (за допомогою яких рахунків, субрахунків, документів,

форм обліку, які реєстри обліку використовуються, яка техніка ведення обліку та технологія обробки облікової інформації);

- в які терміни та яким чином здійснюється збір, обробка, узагальнення та надання інформації;
- інші особливості організації роботи та ведення бухгалтерського обліку.

Висновки. Ефективне стратегічне управління, яке набуває особливе значення в періоди економічної кризи, корупції та нестабільності економіки, неможливе без забезпечення єдиних методологічних принципів до організації та ведення обліку окремих складових активів, зобов'язань та капіталу, що зумовлює співставлення даних інформаційної бази, забезпечує прозорість інформації. Тому розроблені пропозиції по удосконаленню облікової політики підприємств шляхом зміни структури та змісту Наказу про облікову політику, дають можливість приймати більш гнучкі управлінські рішення.

Бібліографічний список: 1. Левицька С.О. Організація обліку господарської діяльності підприємства / Левицька С. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 6. – С. 6-13. 2. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: 2012. – № 721. – С.50-53 3. Щирба М.Т. Облікова політика в системі управлінського обліку: монографія / М.Т. Щирба. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 340 с. 4. Пилипенко О.І. Моделювання облікової політики в системі корпоративного управління [Електронний ресурс] / О.І. Пилипенко // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 2. – С. 104-09. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_2/18.pdf 5. Про облікову політику: лист Міністерства фінансів України від 21 грудня 2005 р. №31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України // Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931. 6. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». [Електронний ресурс]. Режим доступу: 7. Сисоєва І.Б. Облікова політика у формуванні інформації для управління в кондитерській промисловості України [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Сисоєва Інна Миколаївна; Терноп. нац. екон. ун-т. - Т., 2013. - 19 с. 8. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

Чебанова Н.В., Акульшина И.В., Яковлев А.М. Учетная политика предприятия - основа стратегического управления. Предмет исследования. В статье проанализированы подходы к пониманию сущности учетной политики. Рассмотрены факторы, влияющие на формирование учетной политики. Приведены этапы формирования учетной политики субъекта хозяйственной деятельности. Определена сущность учетной деятельности как фактора влияния на процесс управления.

Цель исследования. Разработка предложений по совершенствованию учетной политики предприятий путем изменения структуры и содержания Приказа об учетной политике.

Задачи исследования:

- исследовать содержание и сущность понятия «учетная политика» как специальной учетной категории, которая влияет на организацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- обосновать структуру учетной политики предприятия;
- дать рекомендации по содержанию и задачам каждого раздела учетной политики предприятия.

Методы исследования. В ходе исследования применялись методы системного анализа, логического обобщения, абстрактно-логические методы.

Результаты работы. Учетная политика является одним из элементов, который влияет на результаты производственно-финансовой деятельности предприятия. От четкого, корректного и правильного ее формирования зависит достоверность финансовой отчетности предприятия. Учетная политика определяет подходы к организации экономики предприятия на длительный период, способствует усилению учетно-аналитических функций в управлении предприятием, позволяет оперативно реагировать на изменения, происходящие в производственном процессе, эффективно приспосабливать производственную систему к условиям внешней среды, снизить экономический риск и выявить наиболее эффективные подходы к стратегическому управлению предприятием. Предприятия разрабатывают учетную политику с соблюдением методов, принципов и процедур бухгалтерского учета, при условии обоснования экономической целесообразности, в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского учета. Методологические составляющие организации учета, приведены в учетной политике, обосновывают выбор метода учета; определяют и применяют соответствие

критериев существенности и достоверности данных; позволяют соблюдать нормативы оформления результатов учета; оказывают своевременную и полную информацию для принятия управленческих решений. Система контрольных процедур, приведенных в Приказе об учетной политике, гарантирует достоверности информационной базы от конкретной операции в финансовой отчетности. Наличие даже совершенной отраслевой учетной политики не исчерпывает проблему методического обеспечения разработки информационной базы управления активами и капиталом. Существует потребность в разработке на каждом предприятии индивидуального инструктивного документа с его учетной политики. В таком документе не следует повторять положения отраслевых стандартов (принципы, методы учета, учетные и контрольные процедуры), допускается при необходимости только конкретизация, уточнение этих положений с учетом специфики организации производства и управления на предприятии.

Сфера применения результатов. Полученные результаты могут быть использованы при разработке учетной политики каждого предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, организация учета, предприятие, управление, стратегическое управление, отчетность, достоверность.

Chebanova N.V., Akulshina I.V., Yakovlev A.N. The accounting policy of the enterprise is the basis of strategic management. Subject of study. The article analyses the approaches to understanding the essence of accounting policies. The factors influencing the formation of accounting policy are considered. The stages of formation of the accounting policy of the subject of economic activity are presented. The essence of accounting activity as a factor of influence on the management process is determined.

Purpose of the study. Development of proposals to improve the accounting policy of enterprises by changing the structure and content of the Order on accounting policy.

Objectives of the study:

- to investigate the meaning and essence of the concept "accounting policy" as a special accounting category, which affects the organization of financial and economic activity of the enterprise;
- to substantiate the structure of the accounting policy of the enterprise;
- to give recommendations on the content and tasks of each section of the accounting policy of the enterprise.

Methods of research. Administration of income in an administrative order, system analysis, logical generalization, abstract-logical methods.

Results of the work. Accounting policy is one of the elements that affects the results of the production and financial activity of the enterprise. The authenticity of the financial statements of an enterprise depends on its clear, correct and correct formation. Accounting policy defines approaches to the organization of the enterprise economy for a long period of time, promotes the strengthening of accounting and analytical functions in the management of the enterprise, makes it possible to react promptly to changes taking place in the production process, effectively adapt the production system to the environment, reduce the economic risk and identify the most effective approaches to strategic business management. Enterprises develop accounting policies in accordance with accounting methods, principles and procedures, subject to substantiation of economic feasibility, in accordance with the accounting standards (standards). Methodological components of the accounting organization, which are presented in the accounting policy, substantiate the choice of the accounting method; determine and apply the criteria of the severity and reliability of the data; allow to adhere to the standards of registration of the results of accounting; provide timely and complete information for making managerial decisions. The system of control procedures specified in the Order on accounting policies guarantees the reliability of the information base from a particular transaction to the financial statements. The existence of even perfect sectoral accounting policies does not exhaust the problem of methodological support for the development of an information base for asset management and capital. There is a need to develop at each enterprise an individual guidance document on its accounting policies. In such a document, it is not necessary to repeat the provisions of industry standards (principles, methods of accounting, accounting and control procedures); only the specification, specification of these provisions, taking into account the specifics of the organization of production and management in the enterprise, is allowed, if necessary.

Scope of application of the results. The results obtained can be used in the development of accounting policies of each entity.

Key words: accounting policy, accounting organization, enterprise, management, strategic management, reporting, reliability.

Стаття надійшла до редакції: 26.07.2018 р.

В.О. Велієва, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу фінансового стану житлового фонду України. Порівняно чисельність населення, рівень його життя, житловий фонд України і Польщі. Визначено основні проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: населення, житловий фонд, соціальна сфера, аграрна реформа, рівень життя.

Постановка проблеми. Сільське господарство – один з пріоритетних секторів розвитку світової економіки, де створюється основна маса продовольчих ресурсів, формується майже половина роздрібного товару, що має визначальне значення для забезпечення продовольчої безпеки.

Протягом останніх десятиліть села переживають постійне реформування. І якщо для села Польщі, як країни Європейського Союзу, реформування відбувається по зростаючий – відчувається постійний прогрес, розвиток. То для українського села, постійне пострадянське реформування не завжди діє позитивно, а навпаки. Сьогодні ситуація в сільському господарстві України є складною та вимагає втручання збоку держави. Звичайно, що різниця між розвитком села України та Польщі є відчутною. Нашою метою є визначення масштабу цієї різниці, шляхом порівняння розвитку села цих двох країн, їх соціальної інфраструктури, демографічної ситуації тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі багато присвячується уваги стану та тенденціям розвитку села. Дана проблема розглядається вченими з різних точок зору. Зокрема, дослідженню проблем українського села присвячені праці О.Г. Булавки, В.С. Дієсперова, В.К. Терещенка, К.І. Якуби, П.Т. Саблука, В.В. Липчука, В.П. Рябоконя та інших відомих вчених України. Розвитку сільського господарства Польщі в своїх працях приділяють увагу Моніка Веселовська, Сусанна Ярош, Лешек Бальцерович та інші видатні вчені. Проте, незважаючи на значну актуальність, безліч питань залишаються не

вирішеними. Саме тому, дане дослідження було вирішено присвятити визначенню основних етапів постреформованого розвитку села України і Польщі.

Формулювання цілей статті – дослідити тенденції, фінансовий стан та розвиток сільського житлового фонду України та порівняти його з житловим фондом Польщі, визначити переваги та недоліки та шляхи вирішення основних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість країн світу дотримуються думки, що за сільським господарством майбутнє, що саме від його постійного прогресивного розвитку залежить добробут всієї країни та її імідж. Сьогодні в світі зростає інтерес до екологічно безпечних продуктів, товарів, а сільська праця стає престижною. Європейські країни турбуються про те, щоб селянин був соціально захищеним, мав достойну заробітну плату, умови життя і праці. До того ж, постійно впроваджуються науково-технічні досягнення, що значно полегшують сільську працю. До таких країн можна віднести Польщу, яка за багатьма показниками характеризується як стабільна країна, що піклується про сільське господарство та його працівників. Протягом останніх десятиліть розвиток сільського господарства цієї країни можна вважати прогресивним – відчувається ріст матеріального добробуту населення та підвищення його соціальної безпеки. Звичайно, для Польщі, як і для будь-якої країни світу, характерним є реагування на зміни світової та власної економіки, та все ж, уряд намагається розрахувати все таким чином, щоб для населення це було менш відчутно, безпечно. Реформування, які відбуваються всередині країни проводиться виключно з метою покращення життя населення, підвищення його добробуту. Чого не можна сказати про Україну.

Економіка України протягом вже більш ніж двадцяти років знаходиться в перехідному стані, те ж стосується і окремо сільського господарства. Пострадянське реформування призвело до зниження соціальної захищеності населення країни, до погіршення рівня його довіри до уряду. Аналогічною є ситуація і в сільському господарстві – рівень заробітної плати лишається чи не найнижчим з-поміж усіх галузей народного господарства, умови життя і праці залишають бажати кращого, населення практично не відчуває турботи уряду. Але, сільське господарство України пережило ще одну важливу для себе реформу – аграрну. І хоча того часу, коли вона запроваджувалась, більшість селян була негативно до неї налаштовані. То, зараз ситуація докорінно змінилась – українські селяни вважають її правильною. Дійсно, час показав, що розпаювання землі, внаслідок аграрної реформи, дало можливість селянам з надією дивитись у майбутнє, знати, що завдяки їй є матеріальна основа та

спадок нащадкам. Сьогодні орендна плата за землю – є практично основним джерелом доходу селян. Оскільки, рівень життя залишається низьким, а умови праці і життя – часто складними. Зупинимось більш детально на основних моментах розвитку села України та Польщі та почнемо наше дослідження з розгляду демографічної ситуації.

У 1996 році в Україні було 51,3 млн населення, з них майже 70 % становило міське населення. За останні десять років чисельність населення України скоротилась майже на 9 млн., та на кінець десятирічного терміну становила 42,8 млн. Щодо статевого розподілу, то перевага лишається за жінками, як у 1996 р., так і зараз – майже 54 % від загальної чисельності. При цьому частка міського населення в загальній структурі лишилась незмінною – майже 70 %. Варто зазначити, що чисельність сільського населення переважала міське з 1913 по 1966 рр., а з 1967 р. відчувається збільшення чисельності міського населення [3, С. 57-61].

Щодо населення Польщі, то за останні десять років його чисельність залишається не змінною – на рівні 38,1-38,5 млн осіб. Майже 60 % складає міське населення, чисельність якого протягом досліджуваного періоду взагалі не змінилась та становить 23,3 млн осіб. Сільське населення Польщі, хоч і займає меншу питому вагу, ніж міське, але має виражену тенденцію до збільшення – з 14,8 млн осіб до 15,2 млн осіб. Збільшення чисельності сільського населення, на нашу думку, є ще однією ознакою позитивного ставлення уряду країни до сільського господарства.

В табл. 1 наведено порівняння темпів росту населення України і Польщі.

Як бачимо, темпи росту населення Польщі значно випереджають аналогічні показники по Україні. Особливо відчутним є стабільно зростаючі показники темпів росту сільського населення Польщі. До речі, темп росту сільського населення України в останньому році досліджуваного періоду залишився незмінним. Враховуючи більш складну ситуацію в економіці України, це можна вважати позитивним явищем.

Умови життя і праці мають надзвичайно вагоме значення для населення будь-якої країни. Саме тому, постає питання дослідження стану житлового фонду, рівня його корисного використання.

В табл. 2 наведено порівняння житлового фонду України та Польщі.

У звітному році дослідження загальний міський житловий фонд України є менший, ніж у Польщі і становить 592,5 млн м² проти 612,4 млн м². Аналогічною є ситуація і по сільському житловому фонду України і Польщі – 381,3 млн м² та 426,7 млн м². При цьому, відмітимо, що до 2014 р. простежується перевага за розмірами міського житлового фонду України проти Польщі.

1. Розрахункові дані щодо зміни в чисельності населення України і Польщі за 2010-2015 рр.

Роки	Темп росту загальної чисельності населення, %		Темп росту міського населення, %		Темп росту сільського населення, %	
	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща
2010	-	-	-	-	-	-
2011	99,6	100,1	98,7	100,0	99,3	100,3
2012	100,4	101,0	99,7	100,6	100,0	101,5
2013	99,1	100,0	99,7	99,9	99,3	100,3
2014	94,5	100,0	94,9	99,8	93,6	100,3
2015	99,8	99,9	99,7	99,7	100,0	100,3

Джерело: розраховано на основі:

- 1) Статистичний бюлетень «Житловий фонд України у 2015 році» (відповідальна за випуск Кармазіна О.О.) веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua
- 2) «Mieszkalnictwo w Polsce» (pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz) www.habitat.pl

2. Порівняння житлового фонду України і Польщі

Роки	Міський житловий фонд, млн.м ²		Сільський житловий фонд, млн.м ²		В середньому припадає міського житлового фонду на 1 людину, м ²		В середньому припадає сільського житлового фонду на 1 людину, м ² ,	
	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща
2010	669,6	578,0	376,5	395,8	21,0	24,7	25,1	26,2
2011	693,0	584,6	386,5	401,5	22,0	25,0	27,0	26,5
2012	695,5	591,7	390,5	408,0	22,1	25,4	27,5	26,8
2013	700,1	598,3	396,5	414,6	22,4	25,7	28,1	27,2
2014	588,1	605,2	378,0	420,5	19,8	26,1	28,6	27,6
2015	592,5	612,4	381,3	426,7	20,0	26,4	28,9	27,9

Джерело: розраховано на основі:

- 1) Статистичний бюлетень «Житловий фонд України у 2015 році» (відповідальна за випуск Кармазіна О.О.) веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua
- 2) «Mieszkalnictwo w Polsce» (pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz) www.habitat.pl

Сільський житловий фонд Польщі протягом досліджуваного періоду був більший за розмірами, ніж в Україні.

Стосовно співвідношення житлового фонду та чисельності населення, то отримані розрахунки вказують на те, що у 2015 р. на 1 жителя міста в Україні припадало 20 м², що менше проти 26,4 м² в Польщі. В той же час, сільського житлового фонду на 1 жителя України припадало 28,9 м², що більше ніж у Польщі майже на 1 м² [2].

Рівень забезпеченості сільського житлового фонду основними елементами, необхідними для нормального життя залишається гострою проблемою в Україні. На сьогодні, не обладнаними залишається значна частина будинків України [2, С.36-38]. Що, в свою чергу, призводить до збільшення рівня «незацікавленості» у житті на селі, особливо це стосується молоді, яка прагне до зручного, комфортного життя.

При цьому, варто зрозуміти, що українське село – це не тільки виробництво високоякісних, конкурентоспроможних продуктів, а й життя для більше ніж 14 млн. сільських жителів, що становить майже третю частину населення України [2, С. 58-60].

Розрахунки табл. 3 вказують на те, що у 2015 р. водопостачанням було налагоджене у 54,3 % сільських будинків України, в той час, як у Польщі цей показник був на рівні 92 %. Майже 41 % сільських будинків України мають підведену каналізацію, а Польщі це майже 83 %. Центральним опаленням забезпечені майже 54 % об'єктів сільського житлового фонду України, що майже на 20 % менше за показник по Польщі – 70,9 %.

Стосовно газу, то 84,4 % сільських будинків під'єднані до газопроводу, а у Польщі цей показник значно нижчий та становить майже 21 %.

За даними Державної служби статистики України майже 450 сільських населених пунктів України користуються привозною водою (більшість їх з Дніпропетровської, Миколаївської, Запорізької областей) [3, С.63-64]. У більшості сільських населених пунктів відсутнє тверде покриття на дорогах, що практично унеможливорює надання своєчасної медичної допомоги та й взагалі, перешкоджає мобільності сільських жителів.

Окрім того, більшість сільських будинків України були побудовані у 80-х роках минулого століття, тільки 8 % житла були побудовані у роки незалежності. Оновлення, модернізація, ремонт практично не проводився, за винятком лише власних ремонтних робіт сільських жителів. Зазначимо також, що деякі з сільських будинків є взагалі мало придатними для життя.

У 2015 р. маже 3 % від загального житлового фонду України займає ветхий житловий фонд, та 1 % знаходиться в аварійному стані. Ремонтні роботи, які не відносяться до капітальних, були проведені майже у 32 % об’єктів загального житлового фонду України, в тому числі сільського – майже 17 % [3, С. 69].

3. Рівень обладнання сільського житлового фонду України і Польщі

	Водопостачання		Каналізація		Опалення		Газ	
	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща
2012	17,9	86,4	12,2	77,9	18,1	64,2	82,5	19,1
2011	19,8	88,7	12,9	78,4	18,3	67,6	84,1	19,7
2012	20,0	88,9	15,7	78,7	24,4	68,4	84,5	19,9
2013	37,2	90,1	33,2	80,9	36,1	68,7	84,2	20,6
2014	43,4	91,1	39,9	81,8	53,1	69,9	84,1	20,8
2015	54,3	92,0	40,9	82,4	53,9	70,9	84,4	21,3

Джерело: розраховано на основі:

- 1) Статистичний бюлетень «Житловий фонд України у 2015 році» (відповідальна за випуск Кармазіна О.О.) веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua
- 2) «Mieszkalnictwo w Polsce» (pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz) www.habitat.pl

В той же час, за аналогічний рік у Польщі, косметичні ремонтні роботи (ремонт покрівлі, незначні столярні роботи, фарбування тощо) були проведені у 64 % об’єктів загального житлового фонду, та у 25 % сільських будівель [4].

Результати дослідження щодо рівня обладнання сільського житлового фонду України та Польщі було вирішено поглибити за допомогою кластерного аналізу [3, С. 57-58] у , який дозволяє об’єднати підприємства у групи виходячи з величини дистанції між ними на площині (Евклідова відстань).

Об’єктом аналізу було обрано дані 23 областей України (за виключенням тимчасово окупованих територій) та м. Києва та 6 регіонів і 16 воєводств Польщі.

В результаті проведеного аналізу чітко прослідковується наявність трьох кластерів, щодо умов проживання в сільській місцевості України та Польщі.

До першої групи кластерів з найгіршим показником якості житлових умов слід варто віднести північні (Чернігівська, Сумська, Житомирська) та центральні (Вінницька, Кіровоградська, Хмельницька) області України та Підліське, Любуське та Светтокшиське воєводства Польщі.

Друга група кластерів є найбільшою за середнім рівнем умов проживання в сільській місцевості та налічує 11 областей України та 8 воєводств Польщі. Серед областей України можна виділити дві підгрупи - це 4 області Західної України (Волинська, Чернівецька, Рівненська, Львівська) та області з високим рівнем інтенсифікації сільськогосподарського виробництва (Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Черкаська, Харківська, Донецька). Цікаво, що найближче в рейтингу умов проживання в сільській місцевості знаходяться сусідні Львівська область та Підкарпатське воєводство.

Третя група кластерів складається з найкращих за умовами проживання в сільській місцевості серед регіонів України в трьох західних областях Івано-Франківській, Тернопільській та Закарпатській та в промислово розвинутих Дніпропетровській, Полтавській та Київській областях. В цю групу входить також Луганська область, яка характеризується високим рівнем газифікації та теплопостачання в сільській місцевості. Серед регіонів Польщі найкращими умовами проживання в сільській місцевості характеризується воєводство Великопольське, Мазовецьке, Далнослонське та Малопольське.

Загалом відмітимо, що розподіл регіонів України за рівнем проживання в сільській місцевості носить більш географічний характер ніж у Польщі.

Більшість статистичних методів для досягнення достовірного результату вимагає досить велику кількість спостережень (кореляційно-регресивний аналіз, дисперсійний аналіз), а на практиці не завжди є така можливість, тому виникає проблема підбору методів, які б враховували особливості досліджуваного економічного явища і ступінь впливу на нього найбільш вагомих факторів та ознак. Крім того, економічні явища характеризуються значною кількістю змінних, а стандартні статистичні методи і моделі використовуються при наявності невеликої кількості факторів і ознак. В такому випадку використання традиційних методів значно ускладнюється або стає неможливим.

В сучасних умовах господарювання набули широкого використання таксономічні методи, які значно розширили можливості економічних досліджень [2, С.79-82].

В цьому аспекті особливе значення має робота З. Хельвіга, де представлена концепція показника рівня розвитку. Згідно даної концепції

досліджувані об'єкти упорядковуються за відстанню до точки, яка є еталоном розвитку. З. Хельвіг є одним із перших користувачів методики агрегування ознак у синтетичну величину, яка виражає вплив усіх ознак, що характеризують досліджуване економічне явище. Таким чином дана синтетична величина, що запропонована як таксономічний показник розвитку явища, використовується в багатовимірному аналізі в економічних дослідженнях [1, С. 28-29].

Враховуючи універсальність даного показника ми пропонуємо використовувати метод таксономічного аналізу для визначення рівня розвитку житлового фонду України і Польщі. Даний метод не потребує додаткових матеріальних витрат для його використання і впровадження. Значення таксономічного показника розвитку дає можливість оцінити рівень розвитку системи і визначити проблеми, на які треба звернути увагу. Розрахований інтегральний показник розвитку показує ступінь розвитку житлового фонду в рамках показників, що були використані при його розрахунку. Набір показників може змінюватись в залежності від пріоритетів, які визначені на момент оцінки. Вихідними даними для оцінки рівня розвитку житлового фонду України і Польщі були обрані показники, які найбільше його характеризують (табл. 4).

Згідно з методом З. Хельвіга, побудова показника ефективності використання полягає в визначенні елементів матриці спостережень та їх стандартизації, після чого проводиться диференціація ознак. При цьому всі змінні необхідно розділити на стимулятори та дестимулятори. Основою такого розподілу являється характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку об'єкта, який вивчається.

Ознаки, котрі впливають позитивно (стимулювання) на загальний рівень розвитку об'єкта, називають стимуляторами, ознаки, які несуть негативний вплив, називають дестимуляторами.

Такий поділ – основа для побудови вектора – еталону. В нашому випадку, обрані показники можна вважати стимуляторами з позитивним вектором напрямку.

Таким чином, для житлового фонду України вектор-еталон матиме такі напрями: $P_y = (1,14; 1,03; 1,13; 1,11; 1,06; 1,20)$. Для Польщі: $P_p = (1,02; 1,04; 1,02; 1,01; 1,01; 1,01)$.

Наступним етапом таксономічного аналізу є визначення відстані між спостереженнями та вектором-еталоном після чого визначається таксономічний показник розвитку (табл. 5).

4. Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника рівня розвитку сільського житлового фонду України і Польщі

Роки	Сільський житловий фонд всього, тис.	Корисна площа житлових приміщень, млн м ²	В середньому припадає житла на 1000 населення, м ²	Середня кількість осіб в 1 помешканні	Середня площа 1 житла, м ²	Середня кількість осіб в 1 кімнаті	Середня площа житлового фонду, в розрахунку на 1 людину, м ²
Україна							
2010	6283	376,5	418,9	2,39	59,9	0,58	25,1
2011	6424,3	386,5	449,3	2,23	60,2	0,45	27
2012	6805,3	390,5	479,2	2,09	57,4	0,42	27,5
2013	7438,2	396,5	527,5	1,9	53,3	0,4	28,1
2014	6051,8	378,0	458,5	2,18	62,5	0,53	28,6
2015	6080,6	381,3	460,7	2,17	62,7	0,52	28,9
Польща							
2010	4 382,6	395,9	290	3,45	90,3	0,81	26,2
2011	4 422,3	401,6	291,8	3,43	90,8	0,8	26,5
2012	4 469,2	408	294,1	3,4	91,3	0,79	26,8
2013	4 517,2	414,6	296,4	3,37	91,8	0,78	27,2
2014	4 558,8	420,5	298,7	3,35	92,3	0,77	27,6
2015	4 603,6	426,7	301,5	3,32	92,7	0,77	27,9

Джерело: розраховано на основі:

- 1) Статистичний бюлетень «Житловий фонд України у 2015 році» (відповідальна за випуск Кармазіна О.О.) веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua
- 2) «Mieszkalnictwo w Polsce» (pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz) www.habitat.pl

Відмітимо, що значення таксономічного показника може коливатися в межах від 0 до 1 ($0 \leq K \leq 1$). Таксономічний показник синтетично характеризує зміни при знаків досліджуваних показників.

За даними табл. 2 бачимо, що коефіцієнт таксономії житлового фонду України є більш нестабільним, ніж Польщі. Спостерігається його постійне зниження з 0,489 – у 2010 р. до 0,282 – у 2013 р.

Лише протягом останніх років простежується його підвищення до 0,537 – у 2014 р. та 0,534 – у 2015 р.

5. Коефіцієнт таксономії сільського житлового фонду України і Польщі за 2010-2015 рр.

Роки	Коефіцієнт таксономії житлового фонду	
	Україна	Польща
2010	0,489	0,356
2011	0,428	0,466
2012	0,383	0,570
2013	0,282	0,647
2014	0,537	0,661
2015	0,534	0,660

Джерело: розраховано на основі:

- 1) Статистичний бюлетень «Житловий фонд України у 2015 році» (відповідальна за випуск Кармазіна О.О.) веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua
- 2) «Mieszkalnictwo w Polsce» (pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz) www.habitat.pl

Щодо таксономічного показника Польщі, то ситуація є більш стабільною. Відчувається постійне зростання таксономічного показника та наближення його до 1. Зокрема, у 2010 р. його значення становило 0,356, у 2012 р. – 0,570, а у 2015 р. – вже 0,660. Позитивна динаміка таксономічного показника протягом всього досліджуваного періоду свідчить про покращення та стабільність розвитку сільського житлового фонду Польщі.

Звичайно, результати отримані за таксономічним аналізом ґрунтуються на обмеженій кількості показників. Та все ж, безумовно, дозволяють зробити висновок про стабільність розвитку сільського житлового фонду Польщі, та нестабільність розвитку його в Україні до 2013 р. Як вже раніше зазначалося, тільки протягом 2014-2015 рр. простежується покращення розвитку сільського житлового фонду України.

Висновки. Результати проведеного дослідження вказують на значний «крок вперед» у розвитку сільського житлового фонду Польщі та нестабільність його в Україні. Нестабільний, навіть, критичний стан житлового фонду села, його демографічної ситуації, соціальної сфери вимагає проведення продуктивної аграрної політики з боку держави, як потужного чинники не тільки економічного, а й соціального розвитку. Діюча аграрна реформа України є неефективною, потребує перегляду,

збільшеному фінансуванню та законодавчої стабільності, захищеності. На сьогоднішній день, той розвиток сільського житлового фонду, який є у Польщі, для пересічного українського селянина залишається нездійсненим. Саме тому, маємо підвищення показника «непривабливості» українського села, як ореолу для життя і праці населення, особливо молоді. Вікова структура села деформується, погіршується демографічна ситуація, практично відсутній природний приріст населення, майже не розвивається соціальна інфраструктура, не оновлюються об'єкти житлового фонду.

Для вирішення проблеми розвитку українського села в цілому та його житлового фонду необхідно враховувати не лише досвід Польщі, а й всі соціально-економічні фактори, у їхньому діалектичному єднанні. Звичайно, що перспективний розвиток сільського житлового фонду України можливий лише за умови втручання збоку держави. Тільки тоді, коли керівництво країни почне розуміти європейський стандарт: «За сільським господарством – майбутнє», можна очікувати на покращення розвитку українського села в цілому та його житлового фонду.

Бібліографічний список: 1. Давиденко Д.О. Використання методу таксономії для аналізу економічної безпеки банків. Економічні науки (Ч.1 «Банківські системи»), 2015. – № 11. – С. 24-30. 2. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> 3. Дієсперов В.С. Сільські території як об'єкти організації економічної діяльності // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 56-65. 4. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / [за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 40 с. 5. Mieszkalnictwo w Polsce. Analiza wybranych obszarów polityki mieszkaniowej / pod redakcją Małgorzaty Salamon, Aliny Muzioł-Węclawowicz. Warszawa. – 2015. – 273 с.

В.А. Велиева. Анализ финансового состояния сельского жилого фонда Украины. Стаття посвящена анализу финансового состояния жилищного фонда Украины. Проведено сравнение численности населения, уровня его жизни, жилищного фонда Украины и Польши. Определено основные проблемы и предложено пути их решения.

Ключевые слова: населения, жилищный фонд, социальная сфера, аграрная реформа, уровень жизни.

Velieva V.O. Analysis of the financial condition of the rural housing stock of Ukraine. The analysis of financial state condition in rural available

housing of Ukraine. The article is devoted to the analysis of financial condition in rural available housing of Ukraine. The amount of population, its living level, available housing of Ukraine and Poland were compared. The main problems were determined. The ways to solve them were proposed.

Agriculture is one of the priority sectors in world's economy development where the bulk of food resources is created and nearly a half of retail goods is formed. It is of a considerable significance to ensure food safety.

During the last decades villages have been going through a constant reformation in Poland, a country of the EU, the village reformation is carried out increasingly. Hence there is a constant progress and development. But the constant postsoviet reformation of a Ukrainian village is not always positive, but vice versa. Nowadays the condition of the Ukrainian agriculture is complicated and demands the state interference. The difference between a Ukrainian and a Polish village development is appreciable. Our aim is to determine the extent of the difference by comparison of village development in these countries, their social infrastructure, demographic state, etc.

It is necessary to take into consideration not only the Polish experience but all the social-economic factors in their dialectical unification to solve the problem of a Ukrainian village development on the whole and its available housing. Naturally, the prospective development of rural available housing in Ukraine is possible only if the state interferes. When the state government begins to understand the European standard «Future belongs to agriculture», we will be able to expect the improvement of development in a Ukrainian village and its available housing on the whole.

Key words: population, housing fund, social sphere, agrarian reform, standard of living.

Стаття надійшла до редакції: 23.08.2018 р.

А.І. Горенко аспірант*

**Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка**

**ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НАЙМАНИХ
ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Економічний розвиток країни багато в чому визначається досягненнями науково-технічного прогресу та запровадженням його у виробництво. Головним фактором, визначаючим результативність даного процесу являється рівень компетентності працівника. В статті досліджено, що водночас за умов інноваційних розвитку залишаються недостатньо розроблена системи мотивації за рахунок активізації вмінь, знань, навичок та компетентності найманого працівника та їх адаптація до завдань інноваційного розвитку. Проаналізовано, які компетентності відповідають сучасним реаліям.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, мотивація, найманий працівник, вміння, знання, навички, компетенції, компетентності.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах інноваційного розвитку визнаним є факт, що для економічного розвитку країни є важливим застосування науково-технічних інновацій. Таким чином актуальним є інтенсивне впровадження інновацій у сільське господарство, що сприятиме зростанню продуктивності праці, економії матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, зростанню обсягів виробництва тощо. Досвід економічно розвинених країн доводить, що рушійною силою інноваційних змін стає, передусім, активізація людського фактора, яка досягається завдяки формуванню багатоаспектної системи мотивації до творчої праці. Для забезпечення інноваційного розвитку в Україні необхідними є радикальні зміни в системі мотивації праці, яка має сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства і держави загалом.

Аналіз останніх досліджень. Розумінню інновацій присвячено багато праць вітчизняних та закордонних вчених але для розкриття впливу

* Науковий керівник: Онегіна В.М. д-р екон. наук, професор

інноваційного розвитку на систему мотивації вважаємо за необхідне розкрити сутність поняття інноваційний розвиток в сільському господарстві (таблиця).

**Розкриття сутності поняття інноваційний розвиток
в сільському господарстві**

Поняття	Визначення
Луньова В.А., Онегіна В.М.	кількісні та якісні зміни продуктивних сил та економічних відносин, результатів господарської діяльності підприємств за рахунок впровадження інновацій [1, с. 176]
Янковська О.І.	кінцевий результат впровадження новації у галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування тощо), який призвів до отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту [2, с. 55].
Іванов В.А.	реалізацію в господарській практиці результатів досліджень та розробок у вигляді нових сортів, порід та видів тварин і кросів птахів, нових та покращених продуктів харчування, матеріалів нової техніки, нових технологій в рослинництві, тваринництві та переробній промисловості, нових форм організації та управління різноманітними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, які дозволяють підвищити ефективність виробництва [3, с. 53].
Гордійчук А.І.	нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, штами мікроорганізмів, марки і модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні розробки (документально оформлені методики, різні рекомендації тощо) [4, с. 97].
Кот О.В.	системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідницької роботи, що призводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища [5, с. 36].

Результати аналізу свідчать, що спільними ознаками є: новий або вдосконалений продукт або послуга, впровадження в практичну діяльність та отримання економічного, соціального або іншого ефекту. В нашій роботі ми погоджуємося із визначенням Луньової В.А. та Онегіної В.М., що інновації у сільському господарстві – це кількісні та якісні зміни продуктивних сил та економічних відносин, результатів господарської діяльності підприємств за рахунок впровадження інновацій.

Необхідно зазначити, що у сільському господарстві впровадження інновацій пов'язане з виведенням нових сортів рослин, порід тварин, виготовленням техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями тощо [5, с. 36].

Сердюк В.І. ділить інновації на такі групи: біологічні, технічні, технологічні, хімічні, економічні, соціальні, інновації в менеджменті та маркетингові [6].

У своїй праці Онегіна В.М. пропонує виділяти наступні групи та підгрупи інновацій у сільському господарстві: виробничо-технологічні, продуктові, економічні та управлінські, соціальні, екологічні [7, с. 15].

Трубилін А.І. зауважує, що інноваційний шлях розвитку агропромислового виробництва має три взаємопов'язаних і взаємообумовлених напрями: інновації в сфері людського фактора, інновації в сфері біологічного фактора, інновації в сфері техногенного фактора [8, с. 9].

Водночас за умов інноваційних розвитку недостатньо розробленими залишаються заходи щодо підвищення рівня мотивації праці, за умови активізації вмінь, знань, навичок та компетентності найманого працівника та їх адаптація до завдань інноваційного розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження на теоретичному рівні впливу інноваційного розвитку на систему мотивацію та вимог до зростання професійного рівня найманих працівників.

Викладення основного матеріалу. За даними Щербань В.М. серед факторів, які стримують інноваційний розвиток на підприємствах головне місце займає відсутність кваліфікованого персоналу [9].

Це не дає змогу суб'єктам господарювання реалізовувати ефективну інноваційну діяльність, тому важливим завданням є не лише пошук та залучення кваліфікованих працівників, а також і підвищувати рівень інтелектуального та науково-технічного потенціалу наявних працівників. Саме тому система мотивації має бути орієнтована на підвищення інтелектуальних та творчих здібностей найманих працівників за

допомогою методів мотивації. І як результат збільшиться прибуток, рентабельність підприємства та ін.

Отже, на нашу думку до чинників, що стримують інноваційний розвиток на сільськогосподарських підприємств України належать:

1. Недостатній рівень у найманих працівників якісних рис, необхідних для створення та запровадження інновацій (відсутність, невідповідність чи низький рівень базової підготовки).

2. Відсутність сприятливих економічних та організаційних умов для ефективного використання людського потенціалу, а саме неефективна система мотивації в умовах інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Визначальним фактором, рушійною силою будь-якої галузі економіки виробничої та невиробничої сфер, є людина, а точніше її вміння, знання, навички та компетентності. Цей невичерпний ресурс: знання, виробничий досвід, носієм якого є людина, невідокремлюваний від неї.

Обсяг і якість одержаних знань, набутих умінь і навиків впливають на формування компетентності працівників, тобто здатності працівників діяти у різноманітних ситуаціях, спираючись на їхню освіту, кваліфікацію, досвід, навички, вміння, загальний рівень культури, ставлення до роботи [10, с. 6].

Знання, вміння та навички В.Д. Бакуменко [11, с. 156] називає основними результатами навчання. Знання – це перевірений практикою результат пізнання дійсності, адекватне її відображення в мисленні людини, продукт суспільної матеріальної та духовної діяльності. Знання можуть бути донауковими (життєвими) та науковими (емпіричними та теоретичними); в них здійснюється перетворення розрізнених уявлень у теоретично систематизовану загальнозначущу форму. Основними формами знання є ідеї (поняття), категорії, закони (факти), теорії. Красильникова Г.В. визначає знання як систему понять, засвоєних людиною. Загальний обсяг і якість знань, які мають бути засвоєні в процесі навчання, визначаються навчальними програмами теоретичних дисциплін, а обсяг і якість знань з професії – кваліфікаційними характеристиками і навчальними програмами спеціальних дисциплін [12].

Вміння, за В. Бакуменком, - це здатність отримувати, зберігати, перетворювати та видавати інформацію, виробляти нові завдання, оцінювати ситуації, формулювати цілі, приймати раціональні рішення, контролювати їх досягнення [11, с. 156]. Пономаренко В.С. у своїй праці розкриває вміння – як здатність до застосування знань і розуміння для виконання завдань та розв’язання проблем. Автор вважає, що вміння

бувають когнітивними (інтелектуально-творчими) на підставі логічного, інтуїтивного, творчого мислення або практичними на основі спритності, майстерності з використанням методів, матеріалів, інструкцій та інструментів [13, с. 98].

Навичка (за В. Бакуменком) – це вміння виконувати цілеспрямовані дії, доведене до автоматизму внаслідок усвідомленого багаторазового повторення одних і тих самих рухів або вирішення типових завдань у виробничій чи навчальній діяльності [11, с. 157]. Навичка за А. Рацулом – це вміння працівника швидко і кваліфіковано виконувати певні види робіт унаслідок свідомого та багаторазового повторення одних і тих самих рухів та операцій [14].

У постіндустріальному суспільстві набуває актуальності питання компетентності та якісної підготовки фахівців різних галузей, оскільки вимоги до них мають відповідати швидким темпам розвитку суспільства. Не можна заперечувати той факт, що в умовах упровадження тотальної автоматизації виробництва та вдосконалення технологій створюється основа для зростання продуктивності праці, а значить, і розширення конкурентних переваг підприємства. Отже, підвищення рівня освіченості та обізнаності, практичного досвіду та здібностей сучасного працівника має істотний вплив функціонування не лише окремого суб'єкта господарювання, а й економіки держави загалом.

Сьогодні немає однозначного визначення поняття компетентність. Зокрема, у роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників можна зустріти наступні формулювання.

Вудруф Ч. трактує компетентність як поняття, яке стосується людини і має на увазі аспекти поведінки, завдяки яким здійснюється компетентне виконання роботи [15].

Васильєва А.Н. характеризує компетентність як особисту якість суб'єкта, його спеціалізованої діяльності в системі соціального та технічного поділу, як сукупність вмінь, а також здатність та готовність практично використовувати ці вміння в роботі [16, с. 108].

Грішнова О.А. під компетентністю працівника має на увазі рівень загальної та професійної підготовки, а також широту професійного світогляду, що дозволяє йому адекватно реагувати на вимоги робочого місця чи виконуваної роботи, які постійно змінюються. Автор вважає, що компетентність людини залежить від її відношення до своєї роботи, досвіду, старання та вміння поповнювати знання [17, с. 259].

Ібрагімова І.А. розглядає компетентність як «сукупність якостей, знань і навиків працівника, необхідних для реалізації професійних

компетенцій, тобто переліку відповідних повноважень якого-небудь органу або посадовця згідно законам, нормативним документам, статутам, положенням» [18, с. 134].

Мельничук О.П. вважає, що компетентність – це якість підготовки трудового потенціалу, працівника, особи, адже тільки за відповідного рівня підготовки, знань, вмінь, навичок працівник – компетентний або ні. Отже, компетентність – це вміння застосовувати набуті знання на практиці та актуальність їх використання в майбутньому [19].

У своїй праці Зимня І.А., Рябов В.В., Фролов Ю.В. підкреслюють змістовну різницю між категоріями «компетентність» та «компетенція». Компетенція – це процедурні й ціннісно-сміслові знання про певну предметну галузь, а компетентність це «застосування знання – компетенція в дії», тобто ситуативна категорія, що характеризує готовність індивіда провадити діяльність у конкретних професійних ситуаціях [20, с. 41].

У матеріал досліджень Tuning project [21] були виділені три групи компетентностей, які забезпечують ефективну роботу. Це групи - інструментальних, міжособистісних (інтерперсональних) і системних компетенцій.

В. Хутмакер в своїй доповіді наводить прийняте Радою Європи визначення п'яти ключових компетентностей:

- політичний і соціальні компетенції;
- компетентності, пов'язані з життям в багатокультурному суспільстві;
- компетентності, що відносяться до володіння усній і письмовій комунікацією;
- компетентності, пов'язані зі зростанням інформатизації суспільства;
- здатність навчатися протягом життя в якості основи безперервного навчання в контексті як особистої професійної, так і соціального життя [22].

Освіта та професійна підготовка, у разі їх належного якісного та організаційного рівня, розвивають у людини ділові навички та підприємливість, підвищують чутливість людей до нових наукових ідей і технічних розробок, розвивають новаторські здібності працівника, роблять його винахідливим та ініціативним. Отже, освіта наділяє робочу силу продуктивними знаннями, сприяє нарощенню нових знань людини, стимулює процес продукування нових ідей.

У сучасних умовах господарювання велика роль у формуванні якісних фахівців належить професійній освіті, яка повинна забезпечити їх прогресивними спеціальними знаннями, поєднуючи теоретичну підготовку

з практичними заняттями на базі застосування інформаційних комп'ютерних технологій, сучасних методик і підходів в організації навчального процесу.

Зазначимо насамперед зв'язок між освітою і результатами праці найманих працівників. Він має такий вигляд: професійна освіта → якість вмінь, знань, навичок найманих працівників → результати праці найманих працівників. Причому зростання професійного рівня працівника вочевидь поліпшує якість робочої сили.

Нестабільність економічної ситуації в Україні негативно позначається на всіх сферах економіки, зокрема й зайнятості. Впродовж останніх років проблеми заповнення вакансій розглядаються вченими всього світу під принципово іншим кутом зору – неспівпадіння кваліфікацій з вимогами робочих місць. За результатами опитування роботодавців у ЄС, яке було проведене в 2013 році, кожен четвертий відчував складнощі в заповненні вакансій через нестачу претендентів із потрібними навичками [23, с. 23].

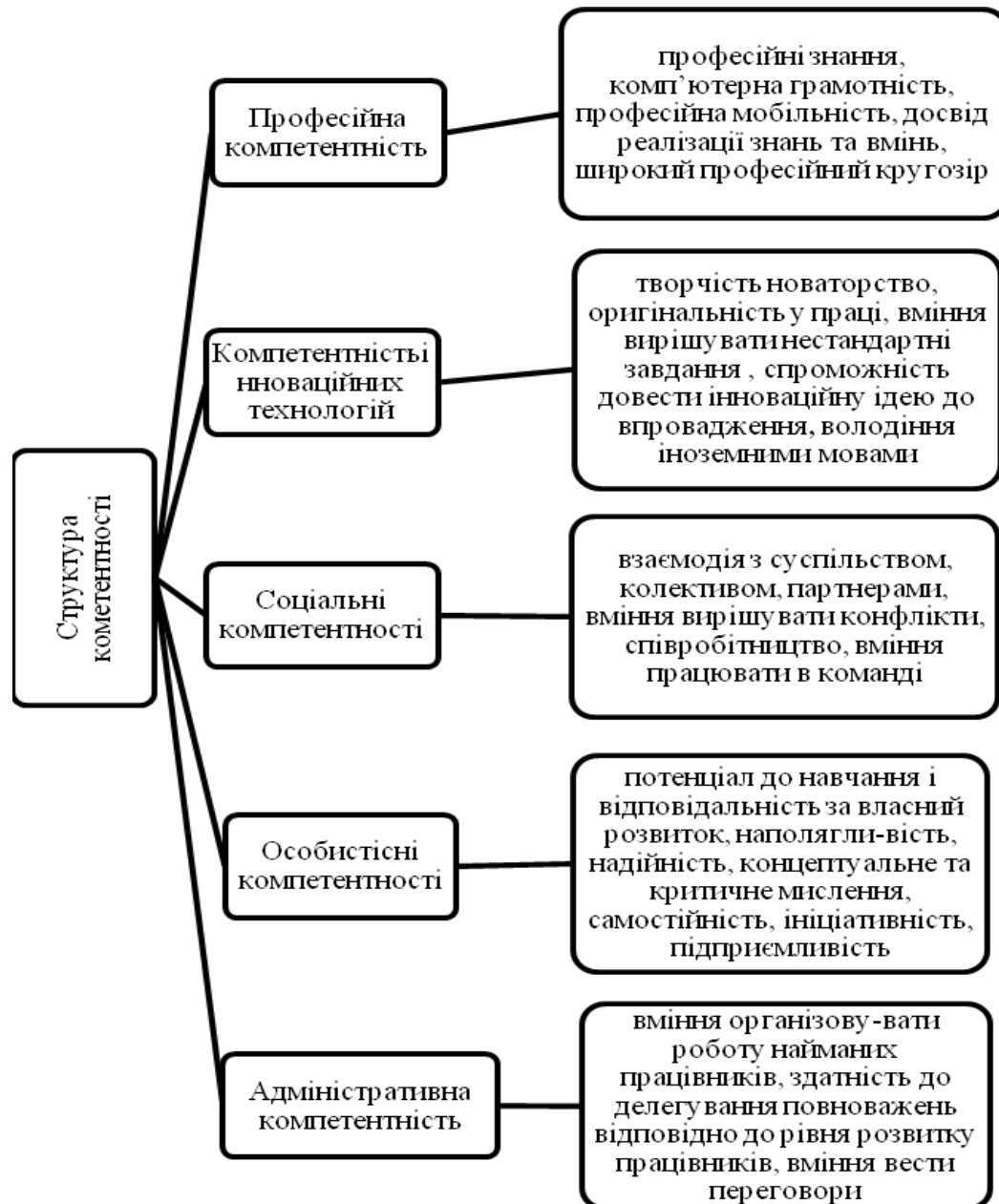
Беручи до уваги здобутки вчених, ми вважаємо, що важливою характеристикою найманих працівників в умовах інноваційного розвитку є наявність у них здібностей до творчої праці та можливість її реалізації, що визначає їхній індивідуально-кваліфікаційний потенціал та індивідуальні професійні характеристики. Тому наймані працівники в умовах інноваційного розвитку повинні володіти певними якісними рисами, потрібними для даної діяльності. До таких рис ми зараховуємо: високу професійну компетентність, самостійність, ініціативність, підприємливість, активність, творчість, новаторство, оригінальність у праці, спроможність довести інноваційну ідею до впровадження, наполегливість, здатність до постійного навчання, опанування новими технологіями.

Будучи, з одного боку, можливим джерелом отримання конкурентних переваг, компетентності в той же час не є однаковими для всіх підприємств. Саме тому на основі проведених досліджень ми розглянули компетентності, які на нашу думку важливі та відповідають сучасним реаліям на сільськогосподарських підприємствах (рисунок).

Поєднуючи накопичені знання, досвід і навички своїх працівників, підприємство формує ключові компетентності, які забезпечують йому стійку конкурентну перевагу на ринку [24].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у своїй доповіді визначає, що навички відіграють вирішальну роль для інновацій. Низький освітній рівень та недостатня якість та потенціал

освітнього сектору на всіх рівнях (включаючи професійну підготовку та освіту для дорослих) можуть утримати інновації. З обмеженими бюджетами на освіту є однією складністю досягнення правильного балансу між підготовкою висококваліфікованих спеціалістів, що є дорогим, часто зосереджене в декількох дисциплінах, але є необхідним для просування інновацій на міжнародному рівні, а також навчання на первинному та середньому рівнях - яка, якщо вона відсутня, зменшує поглинаючі можливості економіки та розвиток малого бізнесу [25].



Структура компетентності найманих працівників в умовах інноваційного розвитку

Також в іншій доповіді Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка стосується стратегії інноваційного розвитку, пропонує низку основних принципів державної інноваційної політики, першим з яких є заохочення людей до інновацій [26]: через систему освіти і професійного навчання, яка повинна забезпечити можливості отримати широке коло необхідних знань та умінь, можливості до перенавчання чи підвищення кваліфікації; через спонукання споживачів до активної участі в інноваційному процесі; шляхом сприяння розвитку підприємницької культури, прищеплюючи відповідне ставлення та необхідні навички для ефективної підприємницької діяльності.

Серед загальних вимог до працівників підприємства, що веде активну інноваційну діяльність, можна виділити:

- сприйнятливість до нових ідей;
- здатність генерувати ідеї для інновацій, брати активну участь в інноваційному процесі;
- здатність діяти в умовах невизначеності і ризику;
- здатність до командної роботи, висока продуктивність і комунікабельність [27].

Висновки. Таким чином, розглянувши змістовність інноваційного розвитку та його особливості в сільському господарстві ми можемо зробити висновки, що за його умов змінюються професійні вимоги до найманих працівників. До сукупності таких вимог ми зараховуємо: високу професійну компетентність, самостійність, ініціативність, підприємливість, спроможність до оволодіння новими знаннями та навиками, активність, творчість, новаторство, оригінальність у праці, спроможність довести інноваційну ідею до впровадження, наполегливість, здатність до виконання трудових функцій на рівні міжнародних стандартів. В підсумку ми бачимо, що для подальшого розвитку підприємства необхідно змінювати систему мотивації. Адже вона має бути орієнтована на підвищення у найманих працівників знань, здібностей та компетентностей. І як результат підприємство зможе підвищити свою конкурентоспроможність показники та зайняти лідируюче місце на ринку.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку та впровадження системи мотивації, яка забезпечить розвиток компетентностей найманих працівників задля підвищення інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Бібліографічний список: 1. Луньова В.А. Особливості та проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України / В.А. Луньова, В.М. Онегіна // Бізнес Інформ. – № 6. – 2014. – С. 175-180. 2. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві / О.І. Янковська // Наука і економіка : науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009. – № 4 (16). – С. 54–58. 3. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // В.А. Иванов / Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 2 (2). – С. 50-59. 4. Гордійчук А.І. Ефективність галузей сільського господарства та їх інноваційний розвиток / А.І. Гордійчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. – Ч. 1. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7331/>. 5. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення/ О.В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37. 6. Сердюк Ю.І. Особливості інновацій в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Ю.І. Сердюк, Т.О. Шматковська // Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/32132/1/169-304-305.pdf>. 7. Онегіна В.М. Стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств: Монографія / В.М. Онегіна, В.А. Луньова – Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2016. – 255с. 8. Трубилин А.И. Инновационный путь развития агропромышленного производства / А.И. Трубилин // Власть. – 2009. – № 2. – С. 8–11. 9. Щербань В. М. Топарно-інноваційна політика: навч. посібник / В.М. Щербань, Л.Л. Козубенко. – К.: Кондор, 2006. – 396 с. 10. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний потенціал у системі факторів формування економіки знань / Колот А.М. // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9. 11. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики: монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 328 с. 12. Красильникова Г.В. Професійна педагогіка [електронний ресурс] / Г. В. Красильникова. — Режим доступу : http://lubbook.net/book_303.html. 13. Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні: монографія / Поноиаренко В.С. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 328 с. 14. Рацул А.Б. Педагогіка: інформативний виклад: [навч. посібник] / А.Б. Рацул, Т.Я. Довга, А.В. Рацул. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНТ, 2015. – 320 с. 15. Woodruff C. Competent by any other / C. Woodruff // Presental Management. – 1991. – September. – P. 30–33. 16. Васильєва А.Н. Управление рисками организации в области человеческого капитала /

- А.Н. Васильєва // Известия ИГЭА. – 2010. – № 6. – С. 106–110.
17. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [підручник] / О.А. Грішнова. – Київ: Знання, 2006. – 559 с.
18. Ибрагимов Г.И. Компетентностный подход в профессиональном образовании / Г.И. Ибрагимов // Educational Technology & Society. – 2007. – № 10 (3). – С. 361–365.
19. Мельничук О.П. Компетентність як головна детермінанта конкурентоспроможності трудового потенціалу / О.П. Мельничук // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 337–338.
20. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования / И.А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5. – С. 34.
21. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход / В.Д. Шадриков // Высшее образование сегодня. – 2004. – № 4. – С. 28–31.
22. Hutmacher Walo. Key competencies for Europe // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27-30 March, 1996. Council for Cultural Cooperation (CDCC) a // Secondary Education for Europe Strasbourg, 1994 с. 11.
23. OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills. – Paris : OECD Publishing, 2013. – p.466.
24. Ревуцька Н.В. Формування концепції інтелектуалізації бізнесу в сучасній парадигмі управління / Ревуцька Н.В. // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип.: Економіка підприємства: теорія і практика. – Ч. II. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 543-548.
25. OECD Innovation for Development A discussion of the issues and an overview of work of the oecd directorate for science, technology and industry May 2012.
26. OECD (2010). Innovation to strengthen growth and address global and social challenges: Ministerial report on the OECD Innovation Strategy // www.oecd.org.
27. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата / под. ред. С.В. Мальцевой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 527 с.

А.И. Горенко Особенности системы мотивации наемных работников в условиях инновационного развития: теоретический аспект. Экономическое развитие страны во многом определяется достижениями научно-технического прогресса и введением его в производство. Главным фактором, определяющим результативность данного процесса является уровень компетентности работника. В статье исследовано, что в условиях инновационного развития недостаточно разработана система мотивации за счет активизации умений, знаний, навыков и компетентностей наемного работника и их адаптация к задачам

инновационного развития. Проанализировано, какие компетентности отвечают современным реалиям.

Ключевые слова: инновационное развитие, мотивация, наемный работник, умения, знания, навыки, компетенции, компетентности.

Gorenko A.I. Features of the system of motivation of hired workers in the conditions of innovative development: the theoretical aspect. In today's conditions of innovation development, the fact that for the economic development of the country is an important use of scientific and technological innovations is acknowledged. Thus, the intensive introduction of innovations into agriculture is urgent, which will help to increase labor productivity, save material, labor and financial resources, increase production volumes and so on. The experience of economically developed countries proves that the driving force behind innovation is, first of all, the activation of the human factor, which is achieved through the formation of a multifaceted system of motivation for creative work. In order to ensure innovation development in Ukraine, radical changes in the system of motivation are needed, which should help increase the competitiveness of the enterprise and the state as a whole. At the same time, under the conditions of innovative development, measures to increase the level of motivation of labor, provided that the skills, knowledge, skills and competencies of the hired employee are intensified, are not sufficiently developed, and their adaptation to the objectives of innovation development. The purpose of this article is to study at the theoretical level the influence of innovation development on the system of motivation and requirements for the growth of the professional level of employees. Thus, having considered the concept of innovative development and its features in agriculture, we can draw conclusions that changing professional requirements for hired workers. We consider such features as: high professional competence, autonomy, initiative, entrepreneurship, activity, creativity, innovation, originality in labor, the ability to bring an innovative idea to implementation, perseverance, ability to perform labor functions at the level of international standards. In the end, we see that for the further development of the enterprise it is necessary to change the system of motivation. After all, it should be focused on increasing the knowledge of employees, skills and competence. And as a result, the company will be able to increase its performance and take a leading position in the market.

Key words: innovation development, motivation, hired employee, skills, knowledge, skills, competence, competence.

Стаття надійшла до редакції: 05.09.2018 р.

О.І. Заздравнова, д-р філос. наук, професор
Ю.М. Гаврилюк, канд. філос. наук, професор
М.М. Волошан, канд. філос. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ГЕОКУЛЬТУРНА СТРАТЕГІЯ ПІЗНАННЯ СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СВІТУ

У статті охарактеризовано нинішній етап соціально-економічного розвитку світу як етап системної кризи, зумовленої однобічністю того типу раціоналізму, початок якому поклали елеати. Розкрито сутність поняття геокультури, його світоглядно-методологічний потенціал для осмислення соціуму як нелінійної геокультурної системи. Сформульовано принципи стратегії пізнання соціальних систем в умовах невизначеності.

Ключові слова: геокультура, геокультурний принцип, принцип геокультурної цілісності, контекстуальності, багатовимірності, невизначеності, ризику й застереження, взаємозумовленості мети і засобів.

Постановка проблеми. Сучасна системна криза, яку переживає світ, з усією очевидністю виявила неспроможність започаткованого ще елеатами типу раціоналізму – одновимірного, детерміністичного, однолінійного. Ідеалом такого раціоналізму стала марксистська концепція «природно-історичної закономірності» з її визнанням визначальної ролі економіки стосовно культури, що перетворювало людину в епіфеномен бездуховних і сліпих сил природи й соціуму. Не випадково Мартін Гайдеггер відзначав, що атомна бомба вперше вибухнула в поемі Парменіда «Про природу» (VI ст. до н. е.), маючи на увазі шлях, торований раціоналізмом від елеатів до жахів XX століття.

Криза оголила проблему взаємозв'язку між хлібом насущним і не менш насущним станом духовності суспільства – двох присутніх принципів, двох іпостасей, без яких, власне, людське життя перестає існувати. Про моральне її підґрунтя заговорили не тільки філософи і соціологи, а й навіть банкіри, фінансисти та економісти. Усвідомлення того, що криза передусім спричинюється втратою совісті і лише згодом призводить до спустошення кишень, до грабежів, організації терактів і ведення воєнних дій, зумовлює висування культури на вістря суспільного розвитку як однієї з провідних

тенденцій сучасності. З цього приводу один із найвідоміших сьогодні західних футурологів, професор соціології університету Джона Гопкінса (США) Френсис Фукуяма, відзначаючи досягнення ліберальної демократії і ринкового капіталізму, наголошує: «Та хоча офіційне право і сильні політичні й економічні інституції є необхідними, самих по собі їх ще недостатньо, щоб гарантувати процвітання сучасного суспільства. Належне функціонування ліберальної демократії завжди залежало від певних культурних вартостей, спільних для всіх» [1, с. 18].

Саме нові культурні стратегії сьогодні дедалі більше визначають напрям і характер соціально-економічних перетворень. Під тиском накопичених наукою в різних сферах пізнання реальних фактів, концепції однолінійного прогресивного розвитку соціальних систем поступаються місцем концепціям нелінійного розвитку складних систем з важко прогнозованими результатами. Цим зумовлено постановку авторами статті проблеми: *якою повинна бути стратегія пізнання соціуму як надскладної нелінійної системи, щоб можливі ризики суб'єктів соціальної діяльності були найменшими?*

Аналіз досліджень і публікацій. Ключовою в розумінні поставленої проблеми, що розробляється низкою авторів (І. Пригожин, І. Валлерстайн, І. Цехмістро, Б. Гаврилишин, В. Іноземцев та ін.), є ідея принципової непередбачуваності результатів розвитку складних, нелінійних систем. «З погляду сучасної науки, – зазначає І. Цехмістро, – передбачити поведінку навіть такої простої системи, як вертикально закріплений металевий стрижень, що на нього повільно зростає навантаження, у ґрунті речі не можна. Звісно, у певний момент стрижень зігнеться, але напрямок вигину цілком випадковий та непередбачуваний. То хіба ж можна було знати одну, «єдино правильну й науково обґрунтовану» дорогу до загальнолюдського щастя? У цьому – наївність і утопізм більшовизму» [2, с. 28].

Ради справедливості слід зазначити, що «наївність і утопізм» такого ґатунку притаманні не тільки більшовизму а й європейській культурі і філософії. Досить лише назвати теорії «історичних» і «неісторичних» націй, закон трьох стадій розвитку моралі Г.-В. Гегеля, закон трьох стадій еволюції мислення О. Конта, нарешті, й саме теоретичне джерело більшовизму – концепцію розвитку і зміни суспільно-економічних формацій К. Маркса.

На тлі існуючих доктрин суспільного розвитку заслуговує на увагу запропонована ще на початку 50-х років ХХ століття українським публіцистом, поетом і культурологом Є. Маланюком ідея *геокультури*, яка відкривала нові підходи до осмислення поставленої проблеми. Однак запроваджене ним у науковий обіг поняття «геокультура» впродовж

тривалого періоду залишалося поза увагою наукової спільноти. Спородичне вживання його останнім часом у деяких періодичних виданнях, науковій і навчальній літературі засвідчує про певні позитивні зрушення у ставленні до нього, про спроби осмислення процесів, що нині відбуваються в країні і світі, крізь призму їх геокультурного виміру. Проте, незважаючи на явний прогрес у цьому напрямі, світоглядний і методологічний потенціал геокультурного підходу до виявлення глибинного гуманістичного сенсу різноманітних сфер людського буття належним чином ще не опрацьовано і не поціновано. Хоча зростаючий інтерес до зазначеної проблеми очевидний, науковий статус поняття геокультури досі не визначений, а тому розробка геокультурної проблематики здійснюється в ключі суміжних з нею проблем. Як правило, в підходах до геокультурної проблематики домінує *культурно-географічний* підхід. Геокультура визначається як «образи географічного простору», «географічна» субкультура, «географічні образи в культурі» (Д. Затонський), як спосіб бачення географічно окреслених природних ресурсів культурою різних етносів (В. Пустотін) тощо. Згідно з І. Валлерстайном, – це «світопорядок», «світо-система», для якої притаманний певний, що виходить «за межі окремих держав набір цінностей»[3, с. 15]. Поняття геокультури у нього пов'язане з концепцією системного аналізу й розглядається в контексті глобальних геополітичних і гео економічних проблем. Тим самим окреслюється перспектива розгляду геокультури як науки, що поєднує в собі комплексне вивчення географічної, соціально-економічної, політичної і культурної сфер буття.

Метою статті є дослідження на основі аналізу літературних джерел сутності геокультури та засадничих принципів геокультурного підходу до пізнання складних процесів сучасного соціально-економічного розвитку в умовах невизначеності. Поставлена мета вимагає передусім з'ясування поняття геокультури.

Виклад основного матеріалу досліджень. Поняття «геокультура» виражає діалектичну єдність різних за своїм характером законів природи і правил культури. Принципова відмінність цих способів буття викликає певні труднощі, оскільки вимагає від людини постійного пристосування своїх емоцій і думок до них. Підміна правилами культури правил професійної предметно-практичної діяльності неодмінно привела б до втрати останньою глузду і, як наслідок, до її руйнування. Так само заміна принципів культури законами природи означала б кінець культури. Ці принципи взаємозаперечують і водночас взаємодоповнюють один одного, тобто перебувають у діалектичній єдності, яка не завжди очевидна. Розуміння її вимагає певних зусиль і навчання. *Фахову майстерність не можна замінити любов'ю до ближнього, але без такої любові втратила б*

сенса сама фахова майстерність. Треба жити у світі настільки, щоб усвідомлювати необхідність законів природи, і не бути в ньому настільки, щоб розуміти: одних законів природи недостатньо. Інтерес до пізнання й оволодіння законами природи ще не робить людину Людиною. Щоб бути нею, вона повинна, живучи в природі, звільнитися від її безпосередньої влади над собою, опосередкувати необхідність природи свободою, стати духовною істотою. Інакше людині загрожує, за визначенням розгніваного на неї А. Шопенгауера, виродження у „добре організовану скотину”. І, хоч як прикро зізнаватися, підстав для цього є більш ніж достатньо. Варто лише задуматися над прикладом бездушної цікавості, наведеним Я. Голосовкером у посмертно опублікованому есе „Цікаве”, щоб збагнути весь жах можливості такого виродження. „Дорошкевич, - свідчить він, - розповідає про каторжника, добродушного старого татарина на Сахаліні, який зарізав багатьох вагітних жінок, розтинаючи їм живіт, щоб полюбуватися положенням плода-дитини у череві матері. Він сам любувався, тобто вбивав з естетичного інтересу й цікавості. Ніяких сексуальних збочень у вбивці не виявлено. Йому було просто цікаво.” [4,с.134]. Не тільки сон розуму може породжувати чудовиська. Виявляється, на таке цілком спроможна і банальна цікавість не обтяженого совістю розуму. У своєму ставленні до світу він прагне відкрити в ньому універсальну формулу, яка б відповідала ідеалу раціонального пояснення всіх без винятку явищ і процесів. Пошуком такої „формули Всесвіту” була проникнута вся класична наука. Інколи здавалося, що вона близька до заповітної мети: очам вчених відкривався фундаментальний рівень вічних і незмінних законів — джерело абсолютної влади людини над природою. Світ бачився простим, прозорим і цілком прогнозованим. Випадковість, спонтанність, суб’єктивність, словом, усе, що не вміщувалося у прокрустове ложе науки, сприймалося як ілюзія, а тому нехтувалося й відкидалося. Природа і культура опинилися на діаметрально протилежних, чужих один одному полюсах. У результаті повстала безмовна, мертва і пасивна природа, у якій віддзеркалювалася не менш безмовна, пасивна і мертва в духовному відношенні людина. Упродовж всієї історії існування останньої дегуманізація природи неодмінно супроводжувалася дегуманізацією людини. У нинішніх умовах втрата духовності становить пряму загрозу самим засадам життя,

Як виявилось, незважаючи на значний прогрес в уніфікації цілого ряду сфер природи, відкриття універсального закону її функціонування залишається проблематичним. Природа принципово не хоче „говорити” формалізованою мовою математики. Скрізь вона проявляє свій непокірливий характер: у розмаїтті форм, еволюції, стрибках, нестабільності тощо. Це зумовило радикальне зміщення поглядів на

природу в бік її складності, множинності, темпоральності, що кладе край вірі у незмінність і вічність її законів як основи і гаранта розумності людського життя. Людина все більше переконується у невиразності картини світу, у його стихійності й непередбачуваності. Світ наочно демонструє свій плюралізм, заявляє про себе не як Універсум, а, за визначенням Х- Ортеги- і-Гасета, як Мультиверсум. З його поглядом на природу і суспільство як надскладні системи кореспондується погляд І. Пригожина та І. Стенгерс. „Ми знаємо, - стверджують вони, - що такої складності системи характеризуються високою чутливістю до флуктуацій. Це сповнює все водночас і надією, і тривогою: надією на те, що навіть малі флуктуації можуть підсилювати всю їх структуру (це означає, зокрема, що індивідуальна активність зовсім не приречена на безглуздість); тривогою - тому, що наш світ, очевидно, назавжди втратив гарантії стабільних, неминучих законів”[5,с.386]. Живучи у природі, людина змінює її за законами самої природи. Спонтанний характер розвитку останньої зумовлює невизначеність орієнтованої на об’єктивно-можливе практики. Тому практична діяльність за своїми об’єктивними результатами принципово не відрізняється від процесів і результатів природи. *Теоретично цілком припустимо: те, що свідомо створює людина на основі пізнаних законів природи, остання може спонтанно витворити сама. Уся відмінність лише у способі й часі.* Чи не в цій, бувало, здатності природи, у її „паранормальності” слід шукати розгадку НЛО та цілого ряду археологічних знахідок (залізного цвяха девонського періоду, металевої кулі з насічкою віком 2,8 млрд. років тощо)? Природа у формі людської практики творить себе, причому наслідки такої самотворчості можуть бути для людини не менш згубними, ніж для інших біологічних видів. Практично оволодіваючи природою, прагнучи поставити її на коліна”, людина не виходить за межі „дикої” природи, є лише цивілізованою природою, цивілізованим дикуном, який в усебічно зростаючих масштабах загрожує природі і самому собі. Ця обставина дає вагому підставу для тверджень про відсутність прогресу в історії, про дегуманізацію світу, про необхідність повернення назад до печерного існування з його нібито гармонічним співжиттям людини і природи. З огляду на сучасний стан справ резони у подібних твердженнях, безперечно, мають місце.

Отже, стихія природи, у тому числі й у цивілізаційних формах її буття, не тільки несе в собі повноту життя, але й становить для нього реальну загрозу. У цьому сутність спонтанності природи. Вона вимагає визнати на паритетних засадах поряд з необхідністю випадковість. Наявність останньої є умовою незворотності як об’єктивного механізму породження порядку з хаосу. Детермінований випадковістю порядок не піддається однозначному прогнозуванню, унаслідок чого природа втрачає

притаманну класичній науці тавтологічність. Світ пронизує стріла часу, якою утверджується факт відсутності заданості майбутнього. А це означає, що час „конструюється” і в його конструюванні безпосереднім чином через різноманітні форми практики найактивнішу участь бере людина.

Проте людина не тільки практична істота, зорієнтована на об’єктивно- можливе природи і йому підпорядкована. Вона - суб’єкт культури. Власне, людське життя - це життя в культурі. Суперечність між об’єктивною єдністю і суб’єктивним протиставленням людини і природи є необхідним джерелом й умовою дуалізму сенсу і буття, культури і практики, а отже, і відповідного осмислення світу як з культурно-ціннісної, так і з об’єктивно-практичної точок зору. Включеність культури у конструювання часу наповнює його людським сенсом, який визначається обраними суб’єктом ціннісними орієнтаціями як кінцевої мети свого життя. З набуттям часом ціннісного спрямування старе „ортогональне” протиставлення природи і культури, практично-можливого і суб’єктивно-належного втрачає свою переконливість. Якщо конструювання часу відбувається за участю суб’єкта культури, то час вбирає в себе певну морально-естетичну цінність. Тим самим в опис природи вводиться новий, унікально-особистісний, суб’єктивний елемент, який не вкладається в межі раціонально-універсальної картини світу. Її інструментарій неспроможний описати природу в єдності з людиною як цілісне *геокультурне* буття.

Детермінація культурою надає історії унікально-неповторного характеру. У ній принципи культури відіграють функцію, аналогічну функції другого начала термодинаміки у природі - функцію правила відбору об’єктивно-можливого з погляду на нього суб’єктивно-належного. Культура несе в собі умови пристосування законів природи до трансквітального порядку.

Об’єктивно-суб’єктивна, практично-культурна єдність природи і людини становить органічно цілісний геокультурний світ: мікрокосм як спосіб існування макрокосму і макрокосм як спосіб буття мікрокосму, людини як способу існування природи і природи як способу існування людини, практики як способу буття культури і культури як способу буття практики. Світ, у якому природа мислить в особі людини, що своєю діяльністю все повніше розкриває природні можливості, надає процесу природотворення геокультурного характеру у відповідності до пізнаних його законів і досягнутого сенсу власного життя. Саме на цій основі людина здатна відвернути або послабити дію стихійних дестабілізуючих чинників природи.

У розумінні світу як цілісного геокультурного буття виявляється дійсний статус природи - творця людини в тій мірі, у якій людина творить природу. Природа є такою, якою її досягає людина. Іншої природи для неї

не існує. А тому раціоналістична парадигма, згідно з якою природа розглядається як суцільна і чужа людині система, не може бути прийнятною. І людство через екологічні кризи і катаклізми поступово приходить до усвідомлення цього. „Царство” людини в природі означає „царство” природи в нас самих.

Вирішення проблеми природи і людини слід шукати не в руслі традиції об’єктивно-практичної парадигми, що вимагає брати світ виключно у формі раціонально осмисленої практичної доцільності, а в цілісному геокультурному підході до неї. Природа не в меншій мірі, ніж сама людина, заслуговує на морально-естетичне ставлення до себе. І таке право людина як духовна істота повинна надати їй. До цього її зобов’язує культура як моральна у своїй основі міра всього сущого.

Таким чином, сутність екологічної проблеми не в природі як „навколишньому середовищі”, а в самій людині, у її культурі, суб’єктивно-належному ставленні до себе і до природи. Як здоров’я, так і хвороби природи залежать насамперед від панівної в суспільстві системи культурних цінностей. Саме в кризі культури слід передусім шукати причину всіх інших криз, у тому числі й кризи екологічної. У світлі сказаного, як з методологічної, так і світоглядної точок зору, безпідставно розглядати екологічну проблему виокремлено від культури, оскільки в такому разі вона інакше, як проблема “охорони навколишнього середовища”, поставлена бути не може. Як аспекти геокультурної цілісності не тільки природа є середовищем людини, але й людина, її культура є водночас середовищем, умовою існування природи. Тому пізнання природи, оволодіння нею людиною повинно здійснюватися на основі самопізнання. Пізнати себе - значить пізнати істину сенсу свого життя як абсолютну міру смислу всіх речей, тобто таку міру, що вимагає ставлення до всього сущого з точки зору *абсолютного*.

У розвиток сказаного наведемо влучне і глибоке міркування з цього приводу Х. Ортеги-і-Гасета: „Нами керують два протилежні імперативи. Людина, жива істота, повинна бути благою - наказує один з них, імператив культури. Благо повинно бути людським, життєвим, значить, сумісним з життям і необхідним йому - говорить другий, життєвий імператив. Узагальнивши їх, ми приходимо до такого двостороннього припису: життя повинно бути культурним, але і культура зобов’язана бути життєвою.

Мова йде, таким чином, про дві інстанції, які регулюють і направляють одна одну. Будь-яка перевага в бік однієї з них неминуче призводить до виродження. Безкультурне життя - це варварство; нежиттєва культура - візантізм”»[6,с.223]. Отже, залежно від ціннісної орієнтації людини її співжиття з природою може набувати або форми *геокультури*, або - *антигеокультури*.

*Геокультура – органічна цілісність Людини і Природи, включеність Людини у Всесвіт і Всесвіту в Людину, єдність культури як способу об'єктивно-належного буття природи і природи як способу суб'єктивно-можливого буття культури, взаємопроникність загального й унікального, вічного і темпорального, векторність розвитку природи, задана культурою. Це єдність розуму і свободи, яка зумовлює здатність геокультурного суб'єкта робити можливим те, що спочатку видається неможливим. Це постійний діалог між суб'єктивно-належним і об'єктивно-можливим, у процесі якого приймається рішення „для кого?” і „як?”, тобто визначається конкретна форма геокультурного буття. У ході такого діалогу народжується надія на досягнення більш високої геокультурної повноти життя. У діалозі і через діалог досягається усвідомлення людиною себе як геокультурної міри всіх речей, що сприяє утвердженню принципів **геокультурного гуманізму**. Згідно з ним цілісне геокультурне буття виступає абсолютною мірою цінності всього існуючого. Повнота геокультурного життя служить єдиним достовірним критерієм його поступу.*

Таким чином, єдність природи й людини становить абсолютну геокультурну вартість, надскладний, відкритий і принципово незавершений Мультиверсум.

Як стверджує І. Валлерстайн, посилаючись на однодумців: «Не існує «культур», так само як не існує і «природ», існують тільки «природо-культури». «Природа і суспільство є не двома різними полюсами, а одним і тим самим продуктом послідовних станів суспільств-природ, колективів» [3, с. 322]. *Принцип геокультурної контекстуальності*. Сутність його можна виразити гаслом: «Мисли глобально, дій локально». Щоб досягти успіху в розв'язанні окремо взятої проблеми, треба мати голістичний, а не лише аналітичний погляд на світ. Це вимагає геокультурного мислення, вміння контекстуалізувати знання в широкому і навіть глобальному масштабі. Не можна вивчати частини, не знаючи цілого, як не можна зрозуміти ціле, не досліджуючи досконало складових його частин. Для цілого притаманні відсутні у частин емерджентні властивості, але разом з тим воно перетворює частини, наділяє їх новими, не відомими раніше рисами.

Об'єктивно-можливе й суб'єктивно-належне мають смисл тільки в контексті одне одного і цілого. Це завжди об'єктивно-можливе суб'єктивно-належного геокультури і суб'єктивно-належне об'єктивно-можливого геокультури. Вони детермінують одне одного, витворюючи себе й ціле, яке детермінує і витворює їх. Це процес торування людиною шляху свого життя, в ході якого зі зміною шляху відбувається і зміна того, хто ним іде, як і навпаки.

Принцип геокультурної складності. Ним фіксується факт зростаючої складності викликів у вигляді різноманітних не відомих раніше можливостей, зумовлених досягненнями сучасної цивілізації, що неабияк актуалізує поставлену ще елєатами проблему єдиного (цілого) і множинного. В аспекті цього принципу складність світу полягає не в пошуку «елементів», з яких він складається, а у виявленні множенності його можливостей, осмислюваних на основі ментальних засад людини, включеної в нього як варіативно цілісної геокультури. Тим самим, згідно з В. Гейзенбергом, «йдеться, по суті справи, вже не про зображення природи, а про картину наших відношень до природи»[7, с. 303]. Відношень, через і у формі яких виявляються й розкриваються об'єктивні можливості природи як способу об'єктивно-можливого буття людини. Відтак, яким є світ, залежить від суб'єктивно-належного ставлення до нього людини. Порівнюючи відчуття страху перед вічною тишею нескінченних просторів Б. Паскаля з відчуттям благоговіння І. Канта під зоряним небом, М. Бубер зазначає: «Відповідь Канта Паскалю можна сформулювати приблизно так: те, з чим ти зустрічаєшся у світі і що тебе лякає, таїна його простору і часу, є таїною твого власного сприйняття світу і твоєї власної сутності»[8, с. 24].

Узалежнення об'єктивно-можливого природи від суб'єктивно-належного ставлення до неї людини виявило в науці ХХ століття тенденцію переходу від вивчення речей до аналізу їх наявних і потенційних можливостей. Звідси випливає, що останніми сутностями світу як геокультурної цілісності виступають не його «елементи», а певні геокультурні можливості їх виокремлення. Тим самим геокультурний об'єкт постає складним об'єктом сузір'я можливостей геокультурного суб'єкта, а геокультурна концепція – методологією наукового пізнання. «Адже коли суб'єкт розглядається з боку інструментальної діяльності, а об'єкт – як сузір'я можливостей, – наголошує С. Кримський, – то «підключення» суб'єкта до об'єкта постає у вигляді перетворення людської діяльності на умову реалізації можливостей конститування фрагментів предметної сфери пізнання у фізичні об'єкти»[9, с. 219].

Принцип геокультурної багатовимірності. Він акумулює особливості попередніх вищезазначених принципів і застерігає від однобічного підходу до вивчення світу, від одновимірного бачення його орієнтованою лише на мету діяльності наукою, що призводить до тотальної трансформації всього існуючого в ресурс.

Принцип геокультурної невизначеності. Згідно з ним складність і багатовимірність світу роблять його відкритим і непередбачуваним. «Сучасна цивілізація, – зазначає Е. Морен, – жила у визначеності історичного прогресу. А сьогодні крах міфу про Прогрес веде нас до

усвідомлення історичної невизначеності. Певний прогрес, звичайно, можливий, але він залишається невизначеним» [10,с.16–17].

Принцип взаємозумовленості ризику й застереження. Згідно з ним, в умовах невизначеності кожний крок пов'язаний із ризиком, для мінімізації якого належить застосовувати відповідно до умов необхідні заходи застереження з урахуванням вимог принципів геокультури.

Принцип взаємозумовленості мети і засобів. Засоби й цілі взаємно і зворотно діють одні на одні. Негідні засоби благородних цілей неминуче спотворюють цілі і в результаті самі стають цілями. Крім того, цілі діяльності, відірвані від сенсу життя, можуть сприяти негідним засобам.

Принцип взаємозумовленості дії і контексту. Будь-яка дія залежно від контексту середовища під впливом його факторів певним чином відхиляється від поставленої мети, чим ризикує не тільки бути проваленою, а й обернутися проти її ініціатора. У світлі цього принципу непередбачувані наслідки можуть мати характер: а) спотвореного результату, коли неочікуваний згубний результат виявляється більш прийнятним, ніж той, на який покладалася надія; б) марного нововведення, коли зростаюча кількість заходів не приводить до якісних перетворень; в) небезпечного досягнення, коли прагнення кращого виявляється загрозливим для існування [10, с. 24].

Висновки. Дослідження геокультурної проблематики мають всеохоплюючий характер, стосуються всіх без винятку сфер людського буття. Їх результати сприяють наведенню мостів між різними галузями дисциплінарного знання, розумінню інтегративних процесів у науці й відповідно належних реформ в освіті. Вони допомагають усвідомленню людиною ставлення до дійсності як до способу свого буття, як до результату власної діяльності, що кардинальним чином змінює й осмислення пізнавальних цілей. Якщо спершу пошукова діяльність людини спрямовувалася на з'ясування того, *що* є світ, в якому вона живе, а також *як* таке існування можливе, то сьогодні перед лицем невизначеності світу все очевидніше постає питання *для чого* і *навіщо*, тобто з'ясування мети людського існування, міркування над сенсом життя як його умови. На думку І. Валлерстайна: «Системна криза буде сприяти соціальній рефлексії. Мені здається, – пише він, – реальним остаточне подолання розколу між наукою і філософією, причому суспільствознавство неминуче опиниться основою для об'єднання світу знань» [3, с. 291 – 292]. Таке припущення має достане обґрунтування. Оскільки світ є геокультурним цілим, то пошуки істини і блага нерозривно взаємопов'язані.

Невизначеність світу неподоланна. Такий висновок з необхідністю впливає з сутності геокультури. Намагання її повністю усунути й досягти великої однозначної Визначеності є утопічним за своєю суттю. Мислення

має змиритися з такою ситуацією й навчитися в ній вибудовувати стратегію своїх дій. Складність і нелінійність, що супроводжують будь-який факт пізнання, мають спонукати його до самопізнання, до використання отриманого знання як основи методу для досягнення нового знання і трансформування його в мудрість як умову геокультурного життя соціуму. «Ми живемо у світі невизначеності, єдиним найвеличнішим достоїнством якого є постійність цієї невизначеності, так як саме завдяки невизначеності існує творчість – творчість у всесвітньому масштабі, яка включає в себе, звичайно, і людську творчість» [3, с. 332-333]. У геокультурному наповненні творчості й слід вбачати найвище призначення людини.

Бібліографічний список: 1. Фукуяма Ф. Великий крах. Людська природа і відновлення соціального порядку / пер. з англ. В. Дмитрука. – Львів: Кальварія, 2005. – 380 с. 2. Цехмістро І.З. Голістична філософія науки: навч. посібник. – Харків: Акта, – 2003. – 279 с. 3. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / пер. с англ; под ред. В.И. Иноземцева. – Москва: Логос, 2004. – 368 с. 4. Голосовкер Я.Э. Миф моей жизни (Автобиография) // Вопросы философии. – 1989. – № 2 – С. 97 – 149. 5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / пер. с англ.; общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. – Москва: Прогресс, 1986. – 432 с. 6. Ортега-и-Гассет Х. Что такое философия? – Москва: Наука, 1991. – 408 с. 7. Гейзенберг В. Шаги за горизонт / пер. с нем.: сост. А.В. Ахутин; общ. ред. и вступ. ст. Н.Ф. Овчинникова. – Москва: Прогресс, 1987. – 308 с. 8. Бубер М. Проблема человека / пер. с нем. – Киев: Ника-Центр, Вист-С, 1998. – 96 с. 9. Кримський С.Б. Під сигнатурою Софії. – Київ: Видавнич. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 367 с. 10. Морен Э. Принципы познания сложного в науке XXI века // Вызов познанию: Стратегия развития науки в современном мире. – Москва: Наука, 2004. – 475 с.

О.И. Заздравнова, Ю.Н. Гаврилюк, М.М. Волошан.
Геокультурная стратегия познания современного социально-экономического развития мира. В статье раскрывается сущность понятия геокультуры, ее мировоззренческо-методологический потенциал для осмысления социума как нелинейной геокультурной системы, рассмотрены основные атрибутивные принципы геокультуры, такие, как принцип геокультурной целостности\полноты, принцип геокультурной контекстуальности, принцип геокультурной сложности, принцип геокультурной многомерности, геокультурной неопределенности, принцип взаимообусловленности цели и способов и др. Авторы приходят к выводу

о всеобъемлющем характере исследований геокультурной проблематики. Сформулированы принципы стратегии познания социальных систем в условиях системного кризиса социально-экономического развития мира обусловленного его односторонностью, неопределенностью.

Ключевые слова: геокультура, атрибутивные принципы геокультуры, соціально-культурные системы, соціально-экономическое развитие

O.I. Zazdravnova, Yu.M. Gavrilyuk, M.M. Voloshan. Geocultural strategy of comprehension of modern socio-economic development of the world. A new strategy of geocultural approach to comprehension of modern socio-economic development processes in the world is reviewed in this article.

As the world experiences now a huge system crisis it turns out that one-dimensional and determined type of rationalism proposed by Eleatics cannot exist nowadays. We consider that Marxist trans-historical concepts of economics dominating over the culture perfectly embodies such rationalism. However lots of scientific data in various spheres of human cognition force these concepts undergo great changes and make way for other theories. The new theories imply that the complicated systems may vary in their development and show hardly predictable results.

The deep analysis of literary sources and different approaches to geocultural concepts is provided.

In this regard we tried to explore and define the essence of geoculture and the main principles of geocultural approach which can be used to learn more about the complicated processes of modern socio-economic development under the indeterminate conditions. Ideological and methodological potential for understanding society as a nonlinear geocultural system is revealed.

Such attributive principles of geoculture as geocultural integrity, contextuality, complication, multidimensionality, indeterminacy, aims and means/ risks and preventions interdependence are viewed. The principles of learning strategy about social systems in the conditions of a system crisis of the socio-economic development of the world were formulated.

The results of research make a great contribution to bringing bridges between different branches of disciplinary knowledge, to understanding of integrative processes in science and, accordingly, proper reforms in education. They help humans understand their attitude towards reality as a way of their being, as a result of their own activities, and this dramatically changes the comprehension of cognitive goals.

Key words: geoculture, geocultural principles of integrity, contextuality, complication, multidimensionality, indeterminacy, aims and means/ risks and preventions interdependence.

Стаття надійшла до редакції: 02.09.2018 р.

І.О. Іртищева, д-р екон. наук, професор
Національний університет кораблебудування імені адмірала
М.І. Стегней, д-р екон. наук, професор
Мукачівський державний університет
О.А. Іщенко, викладач
Національний університет кораблебудування імені адмірала
Макарова О.В. Бурцев, ст. викладач
Одеська національна академія харчових технологій

РОЛЬ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено роль інфраструктурного забезпечення у формуванні регіональної промислової політики. Обґрунтовано взаємозв'язок складових інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку в умовах формування регіональної промислової політики. Окреслено глобальні чинники формування системи інфраструктурного забезпечення регіонів України та пріоритетні стратегічні напрямки розвитку інфраструктурного забезпечення. Охарактеризовано концептуальну модель розвитку державно-приватного партнерства в рамках покращення інфраструктури регіону.

Ключові слова: *інфраструктурне забезпечення, інноваційна діяльність, інвестиційна діяльність, регіональна промислова політика*

Постановка проблеми. інфраструктура України перебуває у становищі, що характеризується перевищенням загроз над можливостями, а наявні проблеми (слабкі сторони) створюють перепони для повноцінної інтеграції у сучасну ієрархію глобальних економічних відносин, знижуючи тим самим конкурентоспроможність економіки на міжнародному ринку. В умовах формування регіональної промислової політики ефективно використання потенційних можливостей розвитку необхідно здійснювати на підставі стратегії розвитку побудованої на інноваційних засадах із використанням інвестиційних коштів, що повинно супроводжуватися впорядкуванням нормативно-правової бази й усунення адміністративних перешкод та створенням сприятливих умов для залучення інвестицій у розвиток інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження інфраструктурного забезпечення займалися Т. Стройко, Л. Мармуть,

Ю. Хвесик, В. Папп, Н. Гладинець та ін. Однак, аналіз теоретико-методичного та прикладного характеру процесів інфраструктурного забезпечення регіонів потребують подальшої розробки та систематизації. Враховуючи попередні здобутки розробників, необхідно уточнити теоретичні та прикладні напрацювання в сфері інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку в умовах формування регіональної промислової політики.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є формування концептуальних засад та розробка теоретичних і прикладних основ інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку в умовах формування регіональної промислової політики.

Виклад основного матеріалу досліджень. Управління інфраструктурним забезпеченням регіонального розвитку в умовах формування регіональної промислової політики передбачає цілеспрямований вплив на формування взаємозв'язків між виробничою складовою (дороги, канали, порти, склади, тощо), соціальною складовою (освітні заклади, школи, медичні заклади, лікарні, бібліотеки, театри, заклади культури, стадіони тощо) та інфраструктурними галузями господарювання (транспорт, зв'язок, освіта, охорона здоров'я ін.), що забезпечує функціонування інфраструктури регіону на основі використання особливостей та об'єктивних закономірностей розвитку її складових.

Взаємозв'язок складових інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку представлено на рис. 1.

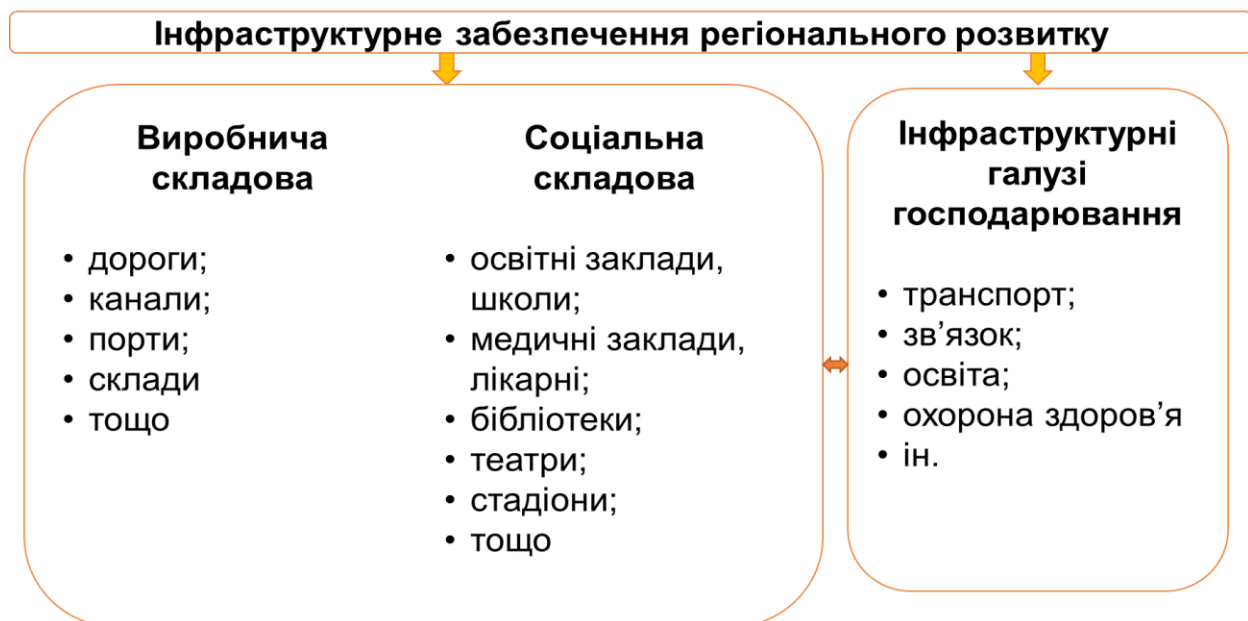


Рис. 1. Взаємозв'язок складових інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку

Інфраструктура регіону охоплює складові соціально-економічного життя регіону, що носять забезпечуючий характер, формують механізм функціонування всіх видів економічної діяльності та життєдіяльності населення регіону.

В умовах формування регіональної промислової політики процес управління інфраструктурним забезпеченням регіонального розвитку передбачає цілеспрямований вплив на формування взаємозв'язків між основними групами суб'єктів інвестиційно-інноваційного процесу (суб'єкти, що створюють інновації та ті, що здійснюють фінансування інновацій) та між інфраструктурними галузями господарювання регіону (транспорт, зв'язок, освіта, охорона здоров'я ін.), в тому числі між виробничою (дороги, канали, порти, склади, тощо) та соціальною (освітні заклади, школи, медичні заклади, лікарні, бібліотеки, театри, заклади культури, стадіони тощо) складовими. Ефективна взаємодія складових інвестиційно-інноваційного та інфраструктурного забезпечення регіону дає можливість забезпечити стійкий розвиток регіону на основі використання його потенційних можливостей та пріоритетних особливостей.



Рис. 2. Складові та учасники інфраструктури інвестиційної діяльності (узагальнено на підставі [2])

На думку дослідників В.А. Корецької та М.Ф. Іванова [1] складові інфраструктури інвестиційної діяльності регіону можливо розподілити за критерієм їх участі в інвестиційному процесі. Таким чином розрізняють наступні групи інфраструктурного забезпечення: виробнича, інституційна, інноваційна, інформаційна та фінансова. Кожну групу характеризують

основними та допоміжними учасниками. Основні учасники беруть безпосередню участь в інвестиційному процесі, а допоміжні забезпечують функціонування основних.

Виробнича складова інфраструктури інвестиційної діяльності регіону представлена будівельними та виробничими суб'єктами господарювання. У 2017 р. порівняно із 2016 всі регіони України за винятком трьох областей (Волинська, Сумська та Луганська) характеризувалися зростанням обсягів будівельної продукції. Найвищий рівень індексу будівельної продукції був в кіровоградській області і становив 166,5. Далі до Топ-5 областей за індексом будівельної продукції увійшли: Закарпатська (150,7), одеська (149,3), Житомирська (142,4) та Дніпропетровська (136,7) області. Середній рівень для регіонів України індексу будівельної продукції у 2017 р. становив 122,24, тобто в середньому по всіх регіонах України обсяги будівельної продукції у 2017 р. зросли порівняно із відповідним показником 2016 р. на 22,24 %.

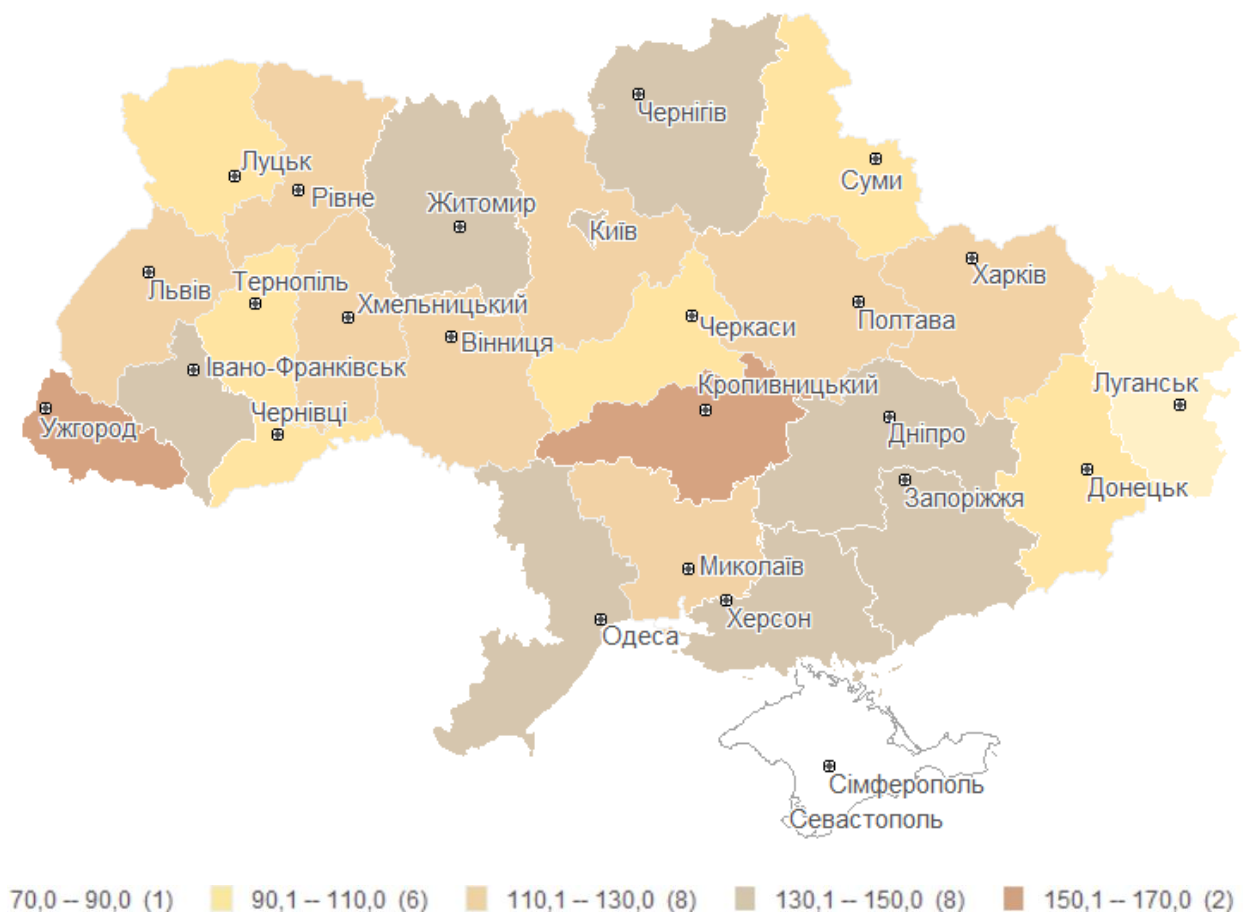


**Рис. 3. Індекс будівельної продукції у 2017 р.
(у % до попереднього року) [3]**

За даними Державної служби статистики (рис. 3) у 2017 р. одна область (Луганська) була із індексом будівельної продукції менше 90 %; шість областей (Сумська, Волинська, Тернопільська, Донецька, Черкаська, Чернівецька) із індексом будівельної продукції в межах 90,1 %-110,0 %; вісім областей (Львівська, Вінницька, Рівненська, Миколаївська, Полтавська, Київська, Харківська, Хмельницька,) із величиною індексу будівельної продукції в межах 110,1 %-130,0 %; вісім регіонів (Чернігівська, Запорізька, м. Київ, Івано-Франківська, Херсонська, Дніпропетровськ, Житомирська, Одеська області) із величиною індексу будівельної продукції в межах 130,1 %-150,0 % та два регіони (Закарпатська та Кіровоградська області)) із величиною індексу будівельної продукції 150,1 %-170,0 %.

Виконанням будівельних робіт охоплені всі області України за винятком тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях та без врахування окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя.

Інституційна складова інфраструктури інвестиційної діяльності регіону охоплює агенції розвитку бізнесу та залучення інвестицій, які формують умови інвестування в регіоні, разом з регіональними органами влади розробляють програми та стратегії інвестиційної діяльності [4]. Крім того до інституційної складової належать консалтингові організації, що забезпечують консультаційний супровід для інвестиційних проектів.

Інноваційна складова інфраструктури інвестиційної діяльності регіону формує умови науково-технічного розвитку в регіоні та охоплює науково-дослідні інститути, проектні організації, інноваційні фонди.

Інформаційна складова інфраструктури інвестиційної діяльності регіону формує умови взаємодії для всіх без винятку учасників інфраструктури інвестиційної діяльності й охоплює виставкові центри, торговельно-промислові палати, регіональні агенції інноваційного розвитку, регіональні інвестиційні фонди тощо

Фінансова складова інфраструктури інвестиційної діяльності регіону формує безпосередньо обсяги інвестування. До складу учасників фінансової інфраструктури в першу чергу належать банківські установи, кредитні організації, міжнародні інвестори, населення, держава, підприємці, органи місцевої влади тощо.

Крім внутрішніх факторів впливу і загроз на розвиток інфраструктурного забезпечення регіонів України впливають процеси глобалізації (рис. 4)

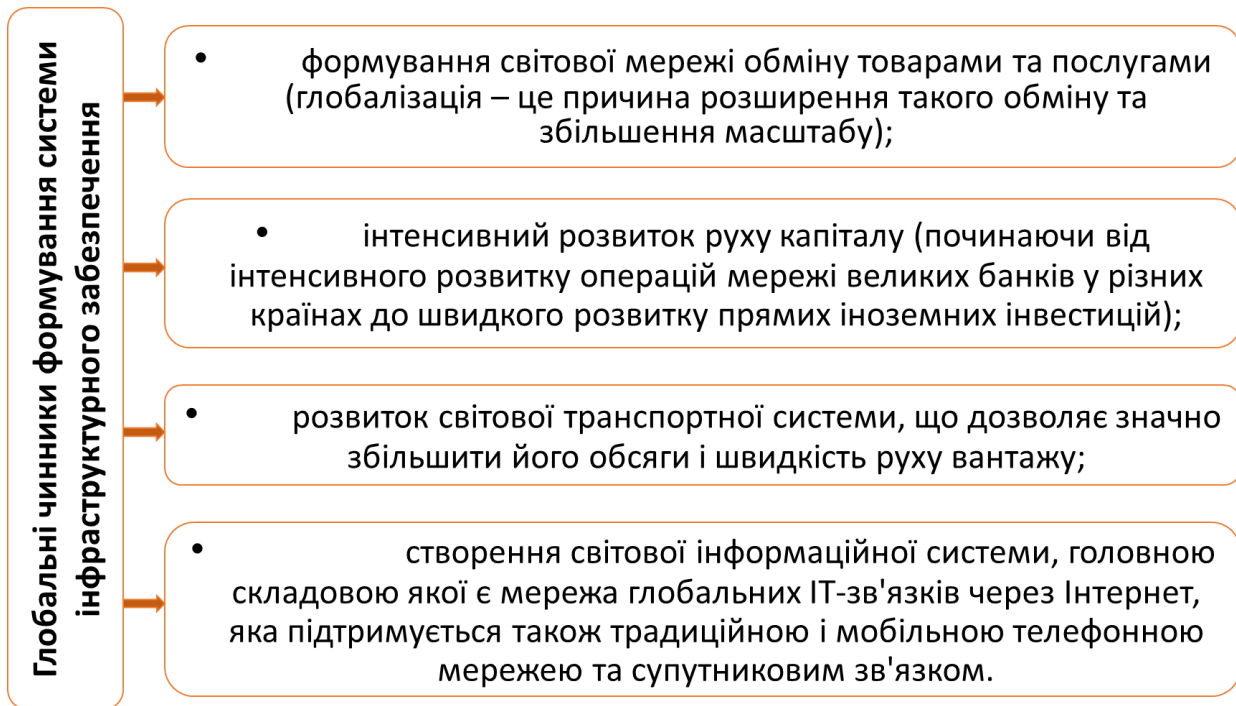


Рис. 4. Глобальні чинники формування системи інфраструктурного забезпечення регіонів України

Серед інфраструктурних проєктів України заслуговує на увагу цифровізація транспорту та розвиток цифрової інфраструктури на основі співробітництва із китайським бізнесом (рис. 5). Співпраця з компанією Huawei здійснюється в сфері розвитку цифрової інфраструктури та широкосмугового доступу до мережі Інтернет, передбачено проєкти цифрових трансформацій в транспортній та поштовій галузях. Заплановано створення разом з компанією Huawei центру транспортних інновацій в м. Дніпро. «Уряд України з прийняттям Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства встановив повномасштабну цифровізацію всіх галузей економіки як високий пріоритет. Цифрова інфраструктура в цих планах займає особливу роль, оскільки є хребтом цифрового розвитку» [5].

Можливо погодитись з думкою Дикань В.Л. та Корінь М.В. стосовно стратегічних вимог до розвитку транспорту в системі інфраструктурного забезпечення, а саме: «під впливом процесів глобалізації відбуваються зміни в транспортно-економічних зв'язках країн, які вимагають застосування нових підходів до розвитку транспортної галузі, пошуку нових технологій та альтернативних раціональних шляхів перевезення пасажирів та вантажів, що безумовно призводить до перерозподілу сегментів транспортного ринку, формуючи його нову структуру. При цьому транспорт як галузь нематеріального виробництва, з одного боку, здійснює неабиякий вплив на пожвавлення транспортної активності держави, забезпечуючи тим самим її економічне зростання, а з іншого, сприяє розвитку зовнішньоекономічних відносин, оскільки підвищення

продуктивності транспортних систем приводить до скорочення питомих транспортних витрат, сприяючи розвитку зовнішніх економічних відносин та утягуючи в сферу міжнародних економічних відносин усе нові і більш віддалені, складні ринки товарів» [6].

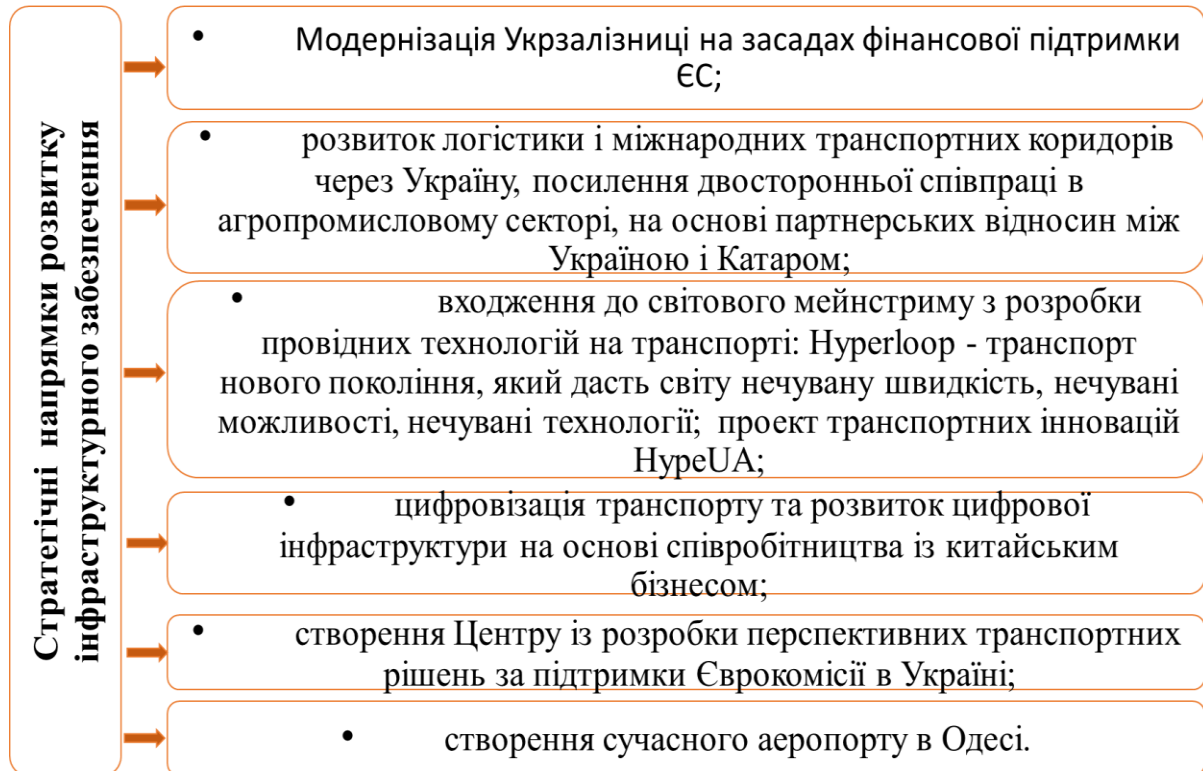


Рис. 5. Пріоритетні стратегічні напрямки розвитку інфраструктурного забезпечення (узагальнено на підставі даних Міністерства інфраструктури України)

В умовах формування регіональної промислової політики ефективним способом реалізації співпраці між органами державної влади та приватним сектором є Державно-приватне партнерство (ДПП). Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство, цей різновид співпраці характеризують «як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами» » [7].

Розбудова інфраструктури – це одна із найбільших сфер реалізації ДПП. Подолання інфраструктурного дефіциту можливо усунути за рахунок реалізації сучасних проектів ДПП. Найбільш перспективними сферами застосування ДПП є морські та річкові порти, авто та залізнично

дорожні проекти, магістралі, трубопроводи, транспортні перевезення тощо. Форми реалізації ДПП наведені на рис. 6.

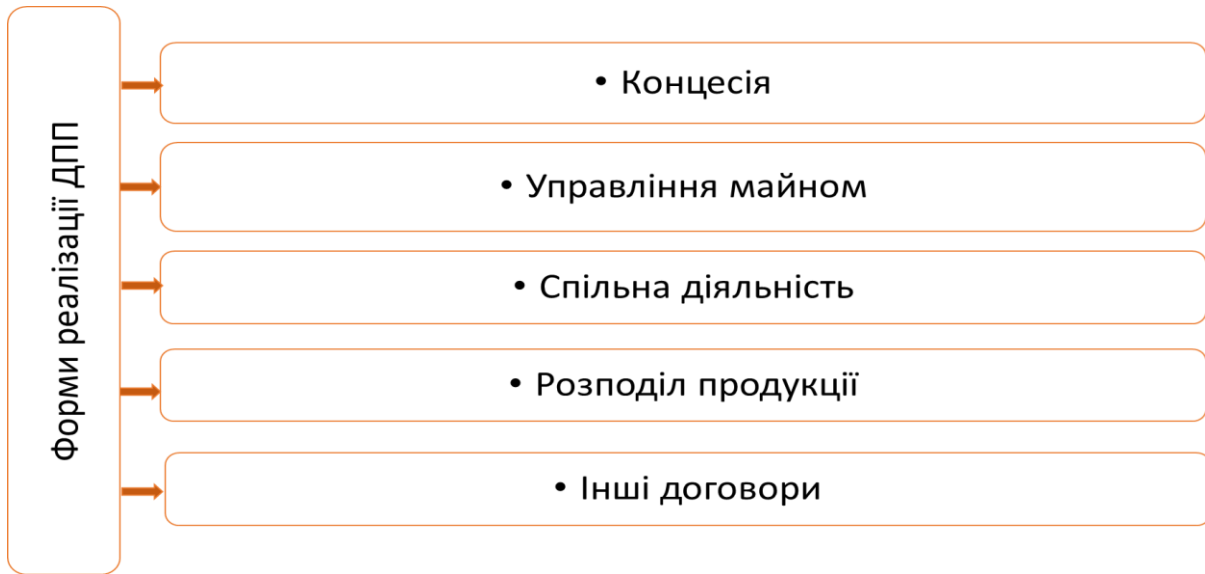


Рис. 6. Форми реалізації ДПП (узагальнено на підставі [7])

Слід наголосити на тому, що сторони ДПП мають право самостійно обирати різні форми для співпраці за умови здійснення ДПП та складати змішані договори, що характеризує гнучкість механізмів державно-приватного партнерства та можливість застосування індивідуального підходу до кожного окремого проекту в залежності від мети та об'єктивних умов реалізації.

Тісна взаємодія місцевих, регіональних органів влади та підприємницьких структур в рамках регіональних інтеграційних процесів та в руслі стратегії соціально-економічного розвитку регіону складають основу концептуальної моделі розвитку державно-приватного партнерства в системі покращення інфраструктури регіону (рис. 7).

Досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства, як в розвинених країнах, так і в тих, що ще тільки розвиваються, доводить його прямий вплив на економічне зростання. Перевагою здійснення ДПП в інфраструктурну розбудову регіонів та розвиток промисловості є залучення інвестиційних коштів приватного сектору в короткі терміни, та відповідно швидке отримання результатів такої співпраці. Крім того, реалізація ДПП на інфраструктурні проекти можлива за умови обмеженості державних коштів, адже інвестиційні кошти йдуть за рахунок приватного бізнесу. Участь держави в реалізації проектів ДПП забезпечує певні гарантії та державну підтримку.

Висновки. Таким чином, формування та реалізація дієвої регіональної промислової політики, вирішення завдання розбудови інфраструктури, залучення інвестиційних ресурсів та їх першочергового

спрямування у інноваційну сферу на всіх рівнях національної економіки досі залишається однією з найбільш актуальних проблем розвитку України.



Рис. 7. Концептуальна модель розвитку державно-приватного партнерства в рамках покращення інфраструктури регіону

Ефективна взаємодія складових інвестиційно-інноваційного та інфраструктурного забезпечення регіону дає можливість забезпечити розвиток промисловості регіону на основі використання його потенційних можливостей та пріоритетних особливостей, а також на основі цілеспрямованого впливу на формування взаємозв'язків між основними групами суб'єктів інвестиційно-інноваційного процесу та між інфраструктурними галузями господарювання регіону, в тому числі між виробничою та соціальною складовими. В умовах розвитку промислової політики ефективним способом реалізації співпраці між органами державної влади та приватним сектором може виступати Державно-приватне партнерство (ДПП).

Бібліографічний список: 1. Корецкая В.А. Теоретические основы формирования инвестиционно-финансовой инфраструктуры строительного комплекса региона / В.А. Корецкая, М.Ф. Иванов // Экономика и

управление. – 2009. – № 2 – 3. – С. 140. 2. Корецкая, В.А. Теоретические основы формирования инвестиционно-финансовой инфраструктуры строительного комплекса региона / В.А. Корецкая, М.Ф. Иванов // Экономика и управление. – 2009. – № 2 – 3. – С. 140. 3. Державна служба статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Верхоглядова, Н.І. Трансформація стратегічного інвестиційного менеджменту регіону за принципами сталого розвитку / Н.І. Верхоглядова, Ю.В. Орловська, Н.М. Пирець // Економічний простір: проблеми національної та регіональної економіки. – 2008. – № 19. – С.35 – 43. 5. Цифровізація транспорту та розвиток цифрової інфраструктури є пріоритетними напрямками співробітництва з китайським бізнесом. Сайт міністерства інфраструктури України. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/news/29881.html>. 6. Дикань В.Л. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем/ В.Л. Дикань, М.В. Корінь// Вісник економіки транспорту і промисловості .-2011.-№ 33.-С. 13-18. 7. Закон України «Про державно-приватне партнерство» перша редакція — Прийняття від 01.07.2010. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20120704>. 8. Стегней М.І. Інвестиційно-інноваційні домінанти сталого розвитку територіальних одиниць / М.І. Стегней // Економіка та суспільство: електронне наукове видання. – Мукачево: МДУ, 2015. – № 1. – С.56-61. 9. Стегней М.І. Оцінка сучасного стану та перспективи розвитку інвестиційної та банківської сфер України / М.І. Стегней, Я.Ю. Софілканич, К.Д. Поллої // Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки /гол. редактор К.С. Шапошников. – Херсон, 2015. – Випуск 10. – Частина 4. – С. 175-177. 10. Стегней М.І. Інноваційні аспекти сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2014. – № 1. – С. 297-304. 11. Стегней М.І. Державне регулювання інвестиційної сфери в період економічних трансформацій /М.І. Стегней, Паук М.І., Козик І.М. // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки» № 3. – Харків, 2014. – С. 200-207. 12. Стегней М.І. Сучасні умови формування та реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Стегней, Лінтур І.О., Петричко М.М. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – Серія: Економіка. – Том 19. – Вип. 3/1. – Одеса, 2014. – С. 179-183. 13. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики : [монографія] / І.О. Іртищева, М. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 152 с. 14. Іртищева І.О. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртищевва, М.І. Стегней, Паук М.І. // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». – № 5. – Харків,

2014. – С.15-24. 15. Іртищева І. О. Регіональний інноваційний розвиток агропродовольчої сфери: сучасний стан та завдання управління / І.О.Іртищева // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 71-79. 16. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення фінансово-економічного механізму реалізації децентралізованої моделі сталого розвитку територіальних громад / І.О.Іртищевва, М.І. Стегней // Економіст. – К.: Київський міжнародний економічний форум, 2015. – № 6. – С. 8-12. 17. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2 (72). – С. 84-94. 18. Пономарьова М.С. Конкурентостійкість сільськогосподарських підприємств як запорука стратегічного економічного розвитку / М.С.Пономарьова // Вісник ХНАУ. Серія Економічні науки». - 2016. - № 1. – С. 285 - 295. - 398 с.

И.О. Иртышева, Е.А. Ищенко, М.И Стегней, О.В. Бурцев. Роль инфраструктурного обеспечения в процессе формирования региональной промышленной политики. В статье исследована роль инфраструктурного обеспечения в формировании региональной промышленной политики. Обоснованно взаимосвязь составляющих инфраструктурного обеспечения регионального развития в условиях формирования региональной промышленной политики. Определены глобальные факторы формирования системы инфраструктурного обеспечения регионов Украины и приоритетные стратегические направления развития инфраструктурного обеспечения. Охарактеризована концептуальная модель развития государственно-частного партнерства в рамках улучшения инфраструктуры региона.

Ключевые слова: инфраструктурное обеспечение, инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, региональная промышленная политика

I. Irtyshcheva, E. Ishchenko, M. Stehnei, O. Burtsev The role of infrastructure support in the process of formation of regional industrial policy. The article investigates the role of infrastructure provision in the formation of regional industrial policy. The interconnection of the components of the infrastructure support of regional development in the conditions of formation of regional industrial policy is substantiated. The global factors of the infrastructure provision of the regions of Ukraine and the priority strategic directions of infrastructure development are outlined. The conceptual model of the development of public-private partnership in the framework of improvement of the infrastructure of the region is described.

Key words: infrastructure support, innovative activity, investment activity, regional industrial policy

Стаття надійшла до редакції: 20.08.2018 р.

О.В. Ульяновченко, д-р екон. наук, професор

член-кореспондент НААН України

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

В.В. Кривошеєва, асистент кафедри обліку і аудиту,

Луганський національний аграрний університет

МІСЦЕ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УПРАВЛІННІ МОТИВАЦІЙНИМ СЕРЕДОВИЩЕМ

У сучасних умовах швидкої зміни ринкового середовища саме персонал часто стає вирішальним фактором, який і забезпечує підприємству успішне, довготривале функціонування та гарну репутацію. У статті розкрито сутність та економічну природу мотивації працівників як головного елемента активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але й забезпечує їх ефективне використання. Досліджені питання пов'язані з визначенням ролі оплати праці в мотиваційному середовищі, досліджуються окремі теоретичні та практичні аспекти мотивації праці управлінського персоналу. Аналізується дія механізму матеріальної та нематеріальної мотивації управлінської праці на підприємстві, пропонуються рішення щодо її поліпшення. Визначено загальні принципи та особливості впровадження у практику нових підходів до управління мотиваційними процесами на українських підприємствах.

Ключові слова: персонал, мотивація, модель мотивації, стимулювання.

Постановка проблеми. Розвиток і успіх компанії безпосередньо залежить від розвитку її співробітників. Люди є головним ресурсом організації, тому керівники повинні приділяти якомога більше уваги організаційному середовищі, яка, в свою чергу, сприяє залученню співробітників і підтримання їх інтересу в результатах роботи. Політика керівництва з управління людськими ресурсами, яка містить в собі систему принципів і концептуальних підходів до управління персоналом має прямий вплив на те, як будуть розвиватися працівники організації. Працівник безпосередньо сприймає середовище, яке створюється

політикою управління людськими ресурсами, тому не можна стверджувати, що політика буде впливати на персонал. Таке середовище в компанії може називатися мотиваційною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення продуктивності праці та її мотивації присвячено цілий ряд робіт українських вчених, а саме: О. Кендюхова, Б.Т. Кліяненко, А.В. Черепа, Й.М. Петровича, О.М. Семенова та ін., а також зарубіжних науковців П. Друкера, А. Тоффлєра, В. Іноземцева та ін. Проте стимулювання праці як основний елемент мотиваційного механізму має постійно переглядатися відповідно до існуючих умов праці, конкуренції та підприємницьких цілей.

Формулювання цілей статті.

Метою статті являється розкриття змісту заробітної плати та аналіз динаміки оплати праці як домінант управління персоналом підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Висока продуктивність праці залежить від розуміння важливості і зацікавленості керівництва до мотивування персоналу. Мотиваційне середовище - це сукупність заходів і процедур, які виражаються відношенням керівництва організації до мотивування і залученню співробітників. Мотиваційне середовище є динамічною системою, тому еволюціонує воно разом з фірмою. Для того, щоб створити ефективну мотиваційну середу, вкрай необхідна участь керівництва в реалізації політики управління людськими ресурсами.

Виділяють кілька важливих аспектів, які формують мотиваційну середу:

- визначення керівництвом цілей в сфері управління людськими ресурсами, пов'язані з корпоративною стратегією;
- лідерська роль керівництва в реалізації стратегічних ініціатив;
- реалізація програм, які сприяють підвищенню залучення персоналу.

Розглядаючи мотиваційну середу, як основний інструмент впливу на персонал, можна вважати, що цей вплив в кінцевому результаті буде направлено на основні цілі підприємства.

Оплата праці - основа для мотивації персоналу.

Оплата - один з найважливіших факторів, який впливає на результативність роботи співробітників. У передових компаніях система оплати формуються наступним чином:

- утримування витрат на персонал, в рамках прийнятних економічних показників;
- сприяння мотивації співробітників;
- управління дій працівників для досягнення ними цілей компанії.

На зменшення продуктивності праці впливає незадоволеність працівників, яка викликана неефективною системою компенсацій. Якщо ж система ефективна, то вона підвищує продуктивність, а так само забезпечує продуктивність персоналу і досягнення всіх цілей системи.

Кожна організація використовує ту систему оплати праці, яка відображає мету компанії, філософію управління керівників, а також ресурси, які знаходяться в розпорядженні організації. Мотиваційний механізм заробітної плати має визначальне значення. Однак це значення обумовлене не тільки високою часткою заробітної плати в загальному доході працівника. У свідомості працівника заробітна плата психологічно асоціюється з визнанням його авторитету на підприємстві, побічно висловлюючи його соціальний статус. За допомогою заробітної плати працівник побічно оцінює себе, свої успіхи в роботі порівняно з іншими. Заробітна плата необов'язково повинна бути високою, але якщо вона виявилася вищою, ніж у колег по роботі, то і мотиваційна дієвість буде відповідна.

Фінансова винагорода займає ключове місце в мотивації праці, а сама суть грошової винагороди для співробітника не закінчується на компенсації витрат часу, сил, мозкової діяльності, які витрачає працівник для того, щоб досягти ті чи інші цілі підприємства.

Мотивування співробітників на виробництві займає одне з головних місць в управлінні персоналом, так як воно є основною причиною їхньої поведінки. Направлення працівників на досягнення цілей організації по суті є необхідним завданням керівництва персоналом.

Основне місце в системі мотивації праці займає заробітна плата. Вона є головним джерелом підвищення добробуту трудящих, оскільки становить три чверті їх доходів. Заробітна плата робітників і службовців організацій являє собою їхню частину в фонді індивідуального споживання національного доходу в грошовому еквіваленті. Як головна форма необхідного продукту вона повинна бути розподілена в залежності від кількості і якості витраченої праці і його індивідуальними і колективними досягненнями.

Фінансове заохочення, точніше форми його отримання, працівник сприймає як свідчення його цінності для організації, які в свою чергу позначаються на самооцінці співробітника, і прямо говорять про його соціальний статус. Тобто оплата, яку отримують працівники, є показником особистої і професійної самореалізації.

Жодне підприємство не буде існувати без правильно підібраної стратегії мотивації праці, не кажучи вже про його зростання і вдосконалення. Це фундамент ефективного управління персоналом і важливий фактор поліпшення функціонування організації. Тому оплата праці відіграє одну з найважливіших ролей в заманюванні, мотивуванні і підтримуванні в організації продуктивної робочої сили, як наслідок, ефективної роботи.

Для того, щоб уявити мотивацію, використовують системний і процесний підходи. Системний підхід пропонує дивитися на мотивацію, як на відкриту соціотехнічну структуру. Процесний підхід, в свою чергу представляє мотивацію як суцільний процес народження мотивів. Об'єктом і суб'єктом мотивації - є особистість. Особистість має різні вроджені та набуті потреби.

Трудове середовище покликане допомогти людині досягти своїх цілей шляхом ефективної роботи на благо потреб організації.

Це завдання вирішується тільки за допомогою створення потужних мотивів трудової діяльності людини.

Кінцевим пунктом мотивації і головною частиною структури мотивації в цілому є праця і його оцінка. Саме від цього залежить оцінка ефективності мотивації праці на підприємстві. Особистість працівника з точки зору мотивації може бути охарактеризована чотирма основними елементами:

- психологічною структурою;
- ціннісною структурою;
- потребами
- інтересами.

Потреби - це те, що необхідно особистості для засобів і умов власного існування і самореалізації, а також прагнення до сталого збереження балансу з середовищем існування. Основні засади, які характеризують потреби представлені змістовними теоріями мотивування.

Деякі потреби мають безпосереднє відношення до проблем праці пов'язані з мотивацією і має конкретно-трудовими призначеннями. Серед них слід акцентувати увагу на:

- потреби в самоповазі (чесна трудова діяльність, яка не залежить від контролю і оплати праці),
- потреба в самоствердженні (високі кількісні та якісні нормативи праці заради схвалення і авторитету).

Крім цих потреб, які можна назвати змістовними потребами, в процесі праці виникають потреби в справедливості і в задоволенні очікувань - процесні потреби.

Характер потреб визначається психологічної та ціннісної структурами особистості.

Складовими психологічної структури є: характер і темперамент особистості, її спрямованість, схильність, здібності, обдарованість, продуктивність.

Ціннісна структура особистості - це сукупність різних цінностей, тобто уявлень людини про основні і головні стратегічні завдання життя і своєї трудової діяльності, про засоби і методи досягнення цих цілей. Якщо психологічна структура людини є вродженою, то формування ціннісної структури здійснюється в процесі виховання і освіти. Якщо потреби говорять про те, що необхідно людині і що вона потребує, то психологічна структура говорить про його можливості, а ціннісна структура покликана відповісти на питання чи є необхідність в задоволенні цих потреб з точки зору цінностей людини, в свою чергу інтереси пояснюють як, коли і де діяти щоб задовольнити людині свої потреби.

Інтереси бувають матеріальні і нематеріальні. Матеріальні (економічні) інтереси - це ті інтереси, які відносяться до грошових і матеріально-речовим способам задоволення потреб. Звідси інтерес працівника до рівня оплати праці, який йому відповідає, розміром преміювання, пільг та компенсацій за несприятливі умови праці і т.д. Нематеріальні інтереси - це інтереси до знань, науки, мистецтва, спілкування, культури, суспільно-політичної діяльності і т.д. Кожна з потреб народжує різноманіття інтересів. Людина втілює інтереси і задовольняє свої потреби у зовнішньому середовищі в тому числі і в трудовій. Завданням трудового середовища в моделі мотивації праці є створення мотивуючих умов для ефективної роботи людини на виробництві. Завдання праці представляють собою речі завдяки яким люди впливають на предмети праці і видозмінюють їх. До засобів праці відносяться машини і обладнання, інструменти та пристосування, будівлі та транспорт і т.д. Технічний стан цих коштів, їх ступінь зношеності, використання передових технологій впливають не тільки на продуктивність, але і сумлінність праці працівників, а так само на їх мотивацію.

Мотивація здійснюється в значній мірі через стиль управління прийнятий в організації.

Погано продуманий і організований виробничий процес негативно відбивається на стимулюванні працівників.

Система мотивування, прийнята в організації, має пряме відношення до мотивації праці її співробітників

Стимулювання - це застосування по відношенню до людини стимулів для включення відповідних мотивів. В якості стимулів можуть виступати матеріальні предмети, дії інших людей, що надаються можливості, надії, та ін. Зусилля людини, його працьовитість, наполегливо, сумлінність, цілеспрямованість у справі вирішення завдань, що стоять перед компанією, безпосередньо залежить від впливають стимулів.

Сенс економічних стимулів полягає в тому, що люди в результаті виконання вимог, отримують певні матеріальні вигоди, що підвищують їхній добробут. Вони можуть бути прямими (фінансовий дохід) або непрямыми (вільний час).

Основними формами грошових доходів, пов'язаних з трудовою діяльністю, є заробітна плата, підприємницький прибуток, різного роду виплати та пільги.

Вільний час займає далеко не останнє місце для мотивації персоналу.

Вільний час представляють в таких видах, як:

- скорочення робочого дня або збільшення відпустки, покликаних компенсувати підвищені фізичні або нервово-емоційні витрати організму,
- ковзний або гнучкий графік, який робить режим роботи більш зручним для людини, що дає можливість йому додатково займатися власними справами,
- надання відгулів за частку зекономленого часу при виконанні плану праці.

До неекономічних способів стимулювання відносяться організаційні та моральні. Організаційні способи містять у собі мотивацію цілями, залученням до участі в справах організації, збагаченням праці.

При мотивації цілями працівник сприймає мету організації як свою власну і прагне до її досягнення, отримуючи задоволення від виконання вимагається для цієї роботи. Причому її результативність багато в чому визначається такими характеристиками цілей як прихильність людини до них, їх прийнятність ясність і реальність.

Мотивація участю в справах організації передбачає, що працівникам надається право голосу при вирішенні ряду проблем, насамперед соціального характеру, вони залучаються до процесу колективної

творчості, консультування з спеціальних питань; їм делегується права і відповідальність.

Нарешті, мотивація збагаченням праці полягає в наданні людям більш змістовної, важливою, цікавою, соціально значимої роботи з широкими перспективами посадового і професійного зростання, що дозволяє здійснювати управління над ресурсами та умовами власної праці.

До моральних методів стимулювання відноситься перш за все особисте і публічне визнання. СENS особистого визнання полягає в тому, що працівники, які відзначилися, згадуються в особливих доповідях вищому керівництву підприємства, видаються йому, отримують право підписувати документи, в розробці яких вони брали участь, персонально нагороджуються адміністрацією з нагоди свят і сімейних дат. Робітникам і майстрам, які зарекомендували себе подібним чином, надається право постановки особистого клейма.

Публічне визнання носить в собі характер широкого поширення інформації про досягнення співробітників в багатотиражних газетах, що випускаються організаціями, на спеціальних стендах, «дошках пошани», нагородження відзначилися людей почесними знаками, грамотами, внесення їх імен в спеціалізовані книги. Часто публічне визнання здійснюється не сама по собі, а супроводжується заохочення преміями, цінними подарунками та іншим. Специфічними моральними методами стимулювання є похвала і критика.

Похвала має місце бути за будь-якими гідними діями виконавців і навіть самими незначними результатами, отриманими ними, але обов'язково конкретними і сприяють досягненню цілей організації. До неї пред'являються такі вимоги як, послідовність, регулярність, контрастність. Для цього методу властиві перерви, так як при занадто частому використанні його дієвість послаблюється. Відсутність похвали, особливо за хорошу роботу, незаслужена або нещира похвала - демотивують, тому для підвищення її дієвості бажано мати об'єктивні критерії.

Критика, тобто негативна оцінка оточуючими недоліків і упущень в роботі, повинна бути перш за все конструктивною, стимулювати дії людини, спрямовані на їх усунення і вказувати на їх можливі варіанти

Висновки. Таким чином, для побудови ефективної системи мотивації та оплати праці потрібно врахувати 10 основних принципів:

1. Відповідність завдань оплати праці і мотивації завданням виробництва.
2. Облік мотиваційних чинників, очікувань, потреб персоналу.

3. Виявлення та усунення демотивуючих факторів.
4. Чіткість та прозорість системи винагороди.
5. Справедливість системи оплати праці.
6. Винагорода за індивідуальні і колективні досягнення.
7. Своєчасність виплати винагороди.
8. Система повинна бути комплексною, що включає матеріальне і нематеріальне винагороду.
9. Моніторинг ринку зарплат. Конкурентоспроможність ваших зарплат.
10. Залучення персоналу в проведення тих чи інших змін.

Бібліографічний список: 1. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с. 2. Закон України "Про оплату праці" / Закони України. – К.: Ін-т законодавства Верховної Ради України. – 1997. – Т. 8. – 211 с. 3. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с. 4. Міценко Н.Г., Радюк І.І. Торгівля, комерція, підприємництво / Н.Г. Міценко. – 2013. – Випуск 15. – С. 32-34.

Ульянченко А.В., Кривошеева В.В. Место организации оплаты труда в управлении мотивационной средой. В современных условиях быстрого изменения рыночной среды именно персонал зачастую становится решающим фактором, и обеспечивает предприятию успешное, долгосрочное функционирование и хорошую репутацию. В статье раскрыта сущность и экономическую природу мотивации работников как главного элемента активизации человеческого фактора, который не только создает материальные предпосылки производства, но и обеспечивает их эффективное использование. Исследованы вопросы, связанные с определением роли оплаты труда в мотивационном среде, исследуются отдельные теоретические и практические аспекты мотивации труда управленческого персонала. Анализируется действие механизма материальной и нематериальной мотивации управленческого труда на предприятии, предлагаются решения по ее улучшению. Определены общие принципы и особенности внедрения в практику новых подходов к управлению мотивационными процессами на украинских предприятиях.

Ключевые слова: персонал, мотивация, модель мотивации, стимулирование.

Ulyanchenko O.V., Krivosheeva V.V. Location of the organization of remuneration in management of the motivational environment. In today's rapidly changing market environment, personnel are often the deciding factor for successful, long-term operation and good reputation. The development and success of the company directly depends on the development of its employees. People are the main resource of the organization, so managers should pay the utmost attention to the organizational environment, which, in turn, helps to attract employees and maintain their interest in the results of work. The human resources management policy, which includes a system of principles and conceptual approaches to human resource management, has a direct impact on how employees of the organization will develop. The employee directly perceives the environment created by the human resources management policy, so it can not be said that the policy will affect the staff. High productivity depends on understanding the importance and interest of the management to motivating staff. High productivity depends on understanding the importance and interest of the management to motivating the staff. The article describes the essence and economic nature of the motivation of employees as the main element of the activation of the human factor, which not only creates the material conditions of production, but also ensures their effective use. Investigated issues are related to the definition of the role of remuneration in the motivational environment, the study of certain theoretical and practical aspects of the motivation of the work of management personnel. The article analyzes the mechanism of material and non-material motivation of managerial labor at the enterprise, proposes solutions for its improvement. The general principles and peculiarities of introduction of new approaches to the management of motivational processes at Ukrainian enterprises are defined.

Keywords: personnel, motivation, motivation model, stimulation.

Стаття надійшла до редакції: 24.08.2018 р.

І.В. Барішевська, канд. екон. наук, доцент
К.В. Оленич, магістр
Миколаївський національний аграрний університет

УТВОРЕННЯ ІДЕЇ ПРОЦЕСУ НАУКОВОГО МИСЛЕННЯ БУХГАЛТЕРА

В статті обґрунтовано положення про те, що наукове мислення як рушійна сила бухгалтерської професії в напрямку від комплексу слабо пов'язаних між собою історично сформованих консервативних елементів (функції і етика, нормативно-правове регулювання, бухгалтерські об'єднання, освітня підготовка, наука бухгалтерського обліку) до саморегульованого інституту. Доведено, що необхідною передумовою розвитку професії є компетентність бухгалтера і оцінка його розумової діяльності. Визначено систему наукового мислення бухгалтера. В рамках розвитку ідей наукового мислення бухгалтерського обліку поглиблено економічний зміст понять бухгалтерів, запропоновано новий погляд бухгалтерської професії та окреслено основні проблеми даної галузі науки.

Ключові слова: наукове мислення, облік, бухгалтерська звітність, об'єкт наукового мислення, практичне мислення, професійне мислення, теоретичне мислення.

Постановка проблеми. Для бухгалтера як посадової особи завжди є актуальним питання мислення, особливо в умовах постійно мінливого чинного законодавства, коли значно підвищується ризик здійснення помилок. Відповідно, дослідження формування наукового мислення бухгалтера має важливе значення для розуміння реальних суспільних явища в цілому. Адже, чим більший обсяг процесів опосередкованого й узагальненого відображення, тим більше предметів об'єктивної дійсності в їх істотних властивостях, зв'язках і відношеннях. Наукове мислення поєднує філософську, соціологічну, психологічну і правову норми та одночасно є свідомістю, стимулом і результатом.

Отже, наукове мислення є складною та надзвичайно значимою категорією не лише в правій системі [3]. Це пов'язано із сучасними трансформаційними явищами у розвитку суспільства, які приводять до необхідності посилення практичного значення наукових досліджень.

У професійному житті бухгалтера не все так очевидно. Зокрема, суперечливість законодавства і непрозорість практики його реалізації позбавляють навіть саму особу шансу сказати про себе та свої думки [5]. У таких ситуаціях особливо важливо знати види свого мислення та їх межі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем наукового мислення системи обліку в Україні стосовно її найбільшої відповідності інформаційним потребам управління господарюючими суб'єктами в умовах ринкового середовища присвячені праці Івахненкова С.В. [3], Булатова М.А. [1, 2], Кузьминского А.Н. [4], Пушкаря М.С. [6], Райана Б. [7] та ін.

Дослідження сучасного стану наукового мислення бухгалтерської професії та прогнозування напрямів її розвитку необхідно здійснювати, керуючись філософськими законами та спираючись на прогресивні досягнення економічної науки, такі як положення бухгалтерів та теорії бухгалтерського обліку.

У своїй монографії Булатов М.А [2] підійшов до розуміння наукового мислення бухгалтера як соціально-економічного інституту; було запропоновано новий розділ в бухгалтерській звітності; застосовано підходи моделювання в розвитку професії бухгалтера [1]. Проте, поглибленого дослідження потребує здатність саморегулівного професійного руху [1,2].

Формування цілей статті. Метою роботи є дослідження розвитку наукового мислення, аналіз розвитку обліку та його удосконалення враховуючи інтерпретації та доповнення вчених і практиків попередніх епох.

Своїм завданням ми вбачаємо дослідження рівня оцінки мислення, якого досягнула та може досягти в майбутньому бухгалтерська професія внаслідок єдності та нагромадження нових знань, поглиблення значущості розумів бухгалтерів та моделювання наукового мислення бухгалтерської професії на загальнонаціональному та галузевому рівнях.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ідея наукового мислення зародилася із появою суспільства та розглядається протягом усього періоду його розвитку як частина соціальної проблеми [5]. Наукове мислення здійснюється в трьох видах і кожний вид спонукає до отримання та здійснення науково-облікового процесу. (рис.1).

Як видно зі схеми, мислення бухгалтера можна класифікувати за трьома основними видами, проте головним залишається те, що ці мислення визначають систему підстав, сукупність фактичних і правових умов його настання.



Рис. 1. Види наукового мислення бухгалтера

Джерело: сформовано автором на основі [5]

На сьогодні відображення мислення в обліку є дискусійним питанням і практично невирішеним як на рівні міжнародних стандартів фінансової звітності, так і на рівні національної бухгалтерської методології [2].

Необхідність, уміння, потреба, здатність до виміру й відображення в обліку фактів мислення виникла не відразу. Для цього потрібні були не тільки об'єкти обліку, а й уміння виділити з великої кількості притаманну лише їм рису - визначення та відображення в певному вимірі.

Сьогодні, маючи єдину історично відпрацьовану методологічну основу обліку, яка ґрунтується на подвійному записі, рахунках та балансі в різних регіонах та континентах, присутній свій національний колорит облікової культури [7].

Одним з основних питань, що потребує вирішення, є уточнення суміжних понять, які використовуються в економічній літературі (табл. 1).

Райан Б. обґрунтував і довів доцільність застосування поняття «наукове мислення» для його введення в методологію бухгалтерського обліку людини як окремого об'єкта [7].

В останні роки залишається невирішеною проблема оцінки наукового мислення, незважаючи на те, що розроблено досить багато відповідних методик. Однак всі методики не набули широкого поширення і застосування в бухгалтерському обліку [6].

Більшість відомостей, необхідних для користувачів, формується обліковою системою. Завданням бухгалтера є надання відповідної інформації у форматі, зрозумілому користувачам, оскільки вони можуть не мати знань, необхідних для правильного трактування представлених записів. Для цього на підприємстві складається звітність про різні об'єкти обліку і відповідно до запитів різних користувачів.

1. Поняття, які застосовуються для бухгалтера як об'єкта наукового мислення в бухгалтерському обліку

Поняття	Сутність
Мислення як капітал	Втілені в бухгалтерах активи у формі їхньої освіти, кваліфікації, професійних знань, досвіду, які забезпечують отримання економічних вигод у майбутньому [7]
Мислення як ресурси	Кількість працівників з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту [1]
Активи мислення	Сукупність колективних знань бухгалтерів підприємства, їхніх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких та управлінських навичок [1]
Мислення як потенціал	Міра втілених в бухгалтері природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та здатність приносити дохід [2]
Персонал	Основний штатний склад працівників підприємства (організації), які володіють необхідною кваліфікацією і виконують різноманітні виробничо-господарські функції [2]

Джерело: згруповано автором на основі [1; 2; 7]

Поява в бухгалтерському обліку такого специфічного об'єкта, як наукове мислення бухгалтера вносить деякі корективи до її складання. Жодним нормативним актом на законодавчому рівні не передбачено розроблених форм звітності, в яких би відображалась інформація з даної тематики [3]. Оскільки для ефективного управління діяльністю підприємства необхідним запровадження як об'єкта обліку так і інформація про активне наукове мислення повинна відображатись у звітності.

Для надання інформації доцільно розробляти внутрішні звіти, розроблені відповідно до потреб кожного конкретного господарюючого суб'єкта [8]. Відсутність досліджень проблем виявлення, оцінки та управління науковим мисленням на макrorівні свідчить про те, що проблеми бухгалтерського обліку даного питання знаходяться в зародковому стані. У загальному вигляді система наукового мислення є сполучним елементом між первинним інформаційним забезпеченням та результатом його обробки та узагальнення (рис.2).

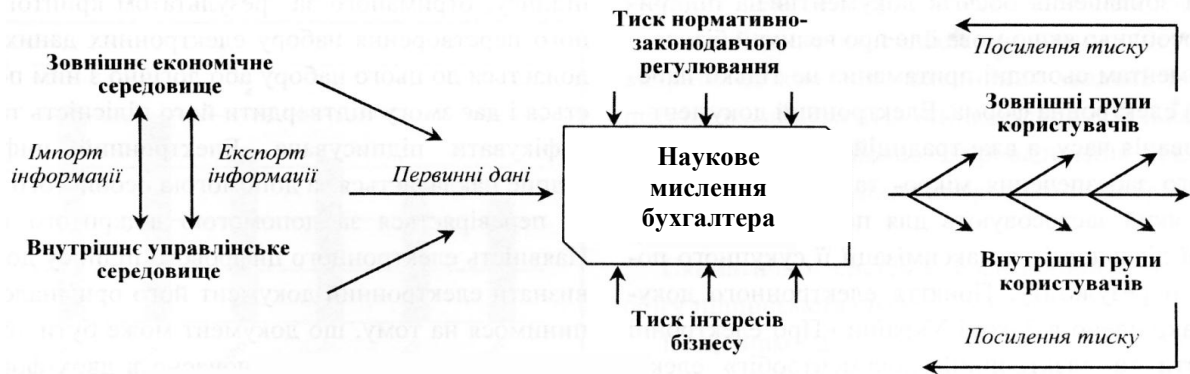


Рис. 2. Система наукового мислення бухгалтера в загальному макровигляді

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Як свідчить практика, неврахування наукового мислення означає для більшості українських підприємств неможливість його вартісного вимірювання, а відповідно, неможливість відображення в обліку і забезпечення відповідних потреб управління. Вищенаведене передбачає необхідність внесення змін в існуючу систему бухгалтерського обліку в частині невідчутних активів:

- виділення окремого рахунка (рахунків) для відображення результатів розумової, творчої, інтелектуальної діяльності людини, оскільки саме вона є визначальним чинником формування вартості підприємства;
- удосконалення елементів методу бухгалтерського обліку, які забезпечуватимуть надання обліковою системою інформації про наукове мислення: оцінки і калькулювання (які повинні забезпечити відображення реальної вартості наукового мислення в бухгалтерського обліку) [8].

Взявши до уваги тільки кінцевий результат - бухгалтерську звітну інформацію, - ми втрачаємо інші суттєві чинники постійного процесу вдосконалення інтегрованої облікової системи господарюючих суб'єктів, тому завершуючи дане дослідження можемо узагальнити особливості застосування елементів методу бухгалтерського обліку щодо наукового мислення (табл. 2).

2. Роль елементів методу бухгалтерського обліку при фіксації надходження та вибуття наукового мислення бухгалтера

Методи бухгалтерського обліку	Елементи методу бухгалтерського обліку	Роль елементів методу в бухгалтерському обліку наукового мислення
Систематичне та хронологічне спостереження за наявністю наукового мислення	Документування	Завдяки наявності документування наукового мислення відбувається суцільне та безперервне спостереження за ним.
	Інвентаризація	Не проводиться, оскільки наукове мислення не є майном підприємства.
Вартісне (грошове) вимірювання величини наукове мислення	Оцінка	Визначається загальний розмір наявного у підприємства наукового мислення та мислення окремого працівника.
	Калькулювання	Передбачає вибір затратного методу при визначенні вартості наукового мислення працівника.
Групування, реєстрація та систематизація даних про наукове мислення	Рахунки	На рахунках узагальнюється інформація про і наявність і вибуття наукового мислення.
	Подвійний запис	Для відображення наукового мислення подвійний запис не використовується.
Узагальнення даних про наукове мислення	Баланс	Оскільки для відображення в бухгалтерському обліку запропонована використовувати позабалансові рахунки, то в балансі наукове мислення не знаходить свого відображення.
	Звітність	Завдяки звітності характеризується наявність людського капіталу в аналітичних розрізах, що забезпечує отримання інформації для потреб управління, аналізу і контролю за господарською діяльністю підприємства.

Джерело: згруповано автором на основі [4; 8]

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зазначити, що у багатьох публікаціях наводиться критична оцінка, проте майже не має конкретних пропозицій. Концепції реформування системи обліку які б враховували потреби наукового мислення в Україні так і не створено.

На нашу думку, перспективним напрямом дослідження є розробка моделі прийняття управлінських рішень на основі інформації отриманої в результаті ведення бухгалтерського обліку з урахуванням таких запропонованих елементів методу бухгалтерського обліку, як методика оцінки та звітності про облікове мислення підприємства.

Немає жодних сумнівів у тому, що запровадження наукового мислення в систему бухгалтерського обліку буде основою майбутньої професійної діяльності. Відбудеться трансформація усталених підходів до застарілих процесів. За таких умов розвитку даної проблеми в бухгалтерському обліку сучасні бухгалтери використовуватимуть нові методики у своїй практичній діяльності.

Бібліографічний список: 1. Блатов Н.А. Основи загальної бухгалтерії / Н.А. Блатов. – К.: Економічна освіта, 2016. – 535 с. 2. Булатов М.А. Теорія бухгалтерського обліку / М.А. Булатов. – К.: Іспит, 2014. – 256 с. 3. Івахненко С.В. Наукові технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С.В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2016. – 349 с. 4. Кузьма А.М. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / О.М. Кузьма. – К.: Вища шк., 2014. – 311 с. 5. Миколаєва О.Є. Стратегічний управлінський облік: [наук.-практ. вид.] / О.Є. Миколаєва, О.В. Алексєєва. – К.: Едітор, 2015. – 304 с. 6. Пушкар М.С. Філософія обліку: [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2015. – 160 с. 7. Райан Б. Стратегічний облік для керівника / Б. Райан; пер. з англ. М.Х. Розівського. – К.: Аудит, 2016. – 616 с. 8. Сучасні проблеми розвитку системи обліку в Україні: [монографія]; за ред. М.С. Пушкаря. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 268 с.

И.В. Барышевская, К.В. Оленич. Образование идеи процесса научного мышления бухгалтера. В статье обосновано положение о том, что научное мышление как движущая сила бухгалтерской профессии в направлении от комплекса слабо связанных между собой исторически сложившихся консервативных элементов (функции и этика, нормативно-правовое регулирование, бухгалтерские объединения, образовательная подготовка, наука бухгалтерского учета) к саморегулируемому институту. Доказано, что необходимым условием развития профессии является компетентность бухгалтера и оценка его мыслительной деятельности. Определена система научного мышления бухгалтера. В рамках развития идей научного мышления бухгалтерского учета углубленно экономическое содержание понятий бухгалтеров, предложен новый взгляд бухгалтерской профессии и обозначены основные проблемы данной отрасли науки.

Ключевые слова: научное мышление, учет, бухгалтерская отчетность, объект научного мышления, практическое мышление, профессиональное мышление, теоретическое мышление.

I.V. Baryshevska, K.V. Olenych. Combined to the process of scientific accountant. The article substantiates the position that scientific thinking has driven force of the accounting profession from a complex of weakly interconnected historically formed conservative elements (functions and ethics, legal regulation, accounting associations, educational training, science of accounting) to the current self-regulatory institute. The current state of the scientific thinking of the accounting profession is rescribed and examples of the forecasting of the directions of its development are given; philosophical laws and progressive achievements of economic science are required, such as the provisions of accountants and the theory of accounting. The scientific thinking, its complexity and extraordinariness are investigated, which is connected with contemporary transformational phenomena in the development of society, which leads to the necessity of strengthening the practical value of scientific research. This study enables to evaluate scientific thinking, despite the fact that a lot of relevant techniques have been developed. However, all methods have not become widespread and are therefore not used in accounting. That is why most of the information required for users is generated by the accounting system itself. To date, each accountant must provide relevant information in a format understandable to users, since they may not have the knowledge necessary for the correct interpretation of the submitted records. Therefore the enterprise compiles reports on various objects of accounting and according to the requests of different users. We prove that the necessary prerequisite for the development of the profession is the competence of the accountant and assessment of his mental activity, so the introduction of scientific thinking in the accounting system will be the basis for future professional activities, will transformation of established approaches to outdated processes under certain conditions of development of this problem in accounting, modern accountants will use new techniques in their practical activities. The system of scientific thinking of an accountant is determined. As part of the development of ideas of scientific thinking of accounting, the economic content of the concepts of accountants is deepened, a new view of the accounting profession is proposed and the main problems of this branch of science are outlined.

Key words: scientific thinking, accounting, accounting reporting, object of scientific thinking, practical thinking, professional thinking, theoretical thinking.

Стаття надійшла до редакції: 14.08.2018 р.

Н.В. Добіжа, канд. екон. наук, доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання матеріально-технічного забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору України. Розкрито принципові положення формування матеріально-технічних ресурсів в аграрному секторі, виділено фактори, що сповільнюють впровадження інноваційних технологій в аграрній економіці та окреслено перспективні напрями удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням індикаторів їх розвитку. Зосереджено увагу на потребі створення вітчизняних модернізованих технічних засобів та використанні новітніх, більш ефективних засобів виробництва вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками.

Ключові слова: *аграрний сектор, матеріально-технічне забезпечення, інноваційно-орієнтований розвиток.*

Постановка проблеми. Нині аграрний сектор є одним з небагатьох секторів економіки, що здатен випускати продукцію, конкурентоспроможну на світовому ринку. Інноваційно-орієнтований розвиток аграрного сектора дозволив би розширити резерви його зростання, забезпечуючи при цьому системний розвиток взаємопов'язаних галузей національного господарства. Одним із найважливіших чинників підвищення ефективності виробництва в аграрному секторі є забезпеченість товаровиробників матеріально-технічними ресурсами в необхідній кількості з найбільш повним їх використанням. Зважаючи на складну ситуацію щодо оновлення, технічного переозброєння вітчизняних аграрних формувань, подолання технологічного відставання національного аграрного сектору зумовлює потребу дослідження проблема формування цілісної системи матеріально-технічного забезпечення, освоєння інноваційних видів техніки та технологій у

виробництво, організаційно-економічних засад трансформаційних зрушень на шляху до переорієнтації розвитку аграрного сектору на інноваційно-орієнтовану модель.

Економічне зростання у будь-якої сфері визначаються визначальною роллю інновацій, які значною мірою сприяють підвищенню продуктивності праці і ефективності вкладеного капіталу. Особливу роль в розвитку інноваційної сфери економіки відіграє світовий науково-технічний прогрес, адже саме він дозволяє визначати рівень розвитку кожного елемента інноваційної системи та використання науково-технічного потенціалу країни, а також характеризувати процес поступового розвитку науки та техніки, виробництва і сфери споживання [1, с.240].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційно-орієнтований розвиток аграрного сектору нині є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних вчених, серед них чільне місце посідають праці Ю.Є. Кирилова, Ю.О. Лупенка, В.І. Мельник, О.І. Мельник, Г.Є. Павлової, В.М. Пилявця, Б.В. Погріщука, Н.М. Сіренко, О.Г. Шпикулякта ін. Проблемам матеріально-технічного забезпечення аграрного забезпечення аграрного сектору присвятили свої праці: С.М. Бортнік, І. Д. Бурковський, Д.М. Дідух, В.Я. Месель-Веселяк, П.В. Пивовар, А.М. Пивовар, О.М. Світовий, В.Є. Скоцик та ін. Проте, незважаючи на вагомні наукові здобутки, питання матеріально-технічного забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору є недостатньо дослідженими.

Метою роботи є обґрунтування наукових і практичних рекомендацій щодо удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників в концепції інноваційно-орієнтованого розвитку аграрного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найбільш важливих чинників зростання обсягу виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції є забезпечення товаровиробників матеріально-технічними ресурсами в необхідній кількості та за оптимальною структурою, раціональне використання матеріально-технічної бази та її своєчасне оновлення. Основними методами оновлення та вдосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємств є: кооперація та комбінування виробництва; застосування інноваційних технологій; посилення капіталізації через залучення інвестицій.

Систему матеріально-технічного забезпечення пропонується розглядати як сукупність принципів, форм, методів та заходів, спрямованих на виробництво і постачання технічних засобів, запасних

частин, паливномастильних матеріалів, енергоносіїв, засобів догляду, техніко-технологічне обслуговування та надання виробничих послуг, що реалізується шляхом взаємодії підприємств-виробників матеріально-технічних ресурсів, торговопосередницьких організацій, сервісних підрозділів, формувань з машиновикористання та державних органів, що регулюють відносини у сфері техніко-технологічного забезпечення. Діяльність цієї системи має бути спрямована на відтворення і розвиток матеріально-технічної бази, зростання рівня інновативності технологічних процесів, підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та функціонування господарської системи загалом.

Метою стратегії розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства є забезпечення кількісного та якісного зростання фондооснащеності галузі, формування її активної частини в обсягах, спроможних забезпечити своєчасне і якісне виконання повного комплексу сільськогосподарських робіт за сучасними енергоощадними і безпечними технологіями. Індикаторами розвитку матеріально-технічного забезпечення визначено: збільшення вартості основних виробничих засобів (у порівняльних цінах) не менше ніж на 7 % щорічно; забезпечення двократного перевищення обсягів закупівлі сільськогосподарської техніки над обсягами її вибуття; збільшення частки вітчизняної техніки в загальній ємності ринку технічних засобів до 2020 р. до рівня 60-70%; навантаження ріллі на один універсальний трактор тягового класу 0,6-0,9 т/с для господарств населення до 2020 р. до 10 га [2, с.55].

В сучасних надзвичайно динамічних умовах жорсткої конкуренції успішне функціонування і розвиток підприємств суттєво залежить від якості, швидкості, надійності, ефективності їх матеріально-технічного забезпечення. Матеріально-технічне забезпечення відіграє провідну роль у підвищенні ефективності виробництва. Воно виступає в якості опосередкованого зв'язку між виробництвом та виробничим споживанням продукції виробничотехнічного призначення і його значення з розширенням масштабів виробництва постійно зростає [3].

Павлова Г.Є. наголошує на тому, що функціонування господарської системи в аграрній сфері, як і в будь-яких інших сегментах економіки за умов усеохоплюючого впливу конкурентного ринку, забезпечується інноваційною активністю економічних суб'єктів [4]. Нині між вимогами товаровиробників сільськогосподарської продукції до інноваційної системи та інтересами виробників наукових знань існує закономірна боротьба та протиріччя. Якщо перші здебільшого керуються ринковими

факторами, то другі в процесі своєї діяльності виходять із суб’єктивної зацікавленості, яка є породженням потягу до пізнання, нових знань [5]. Поєднання інтересів можливе лише при наявності третього суб’єкта, який буде виконувати роль по збалансуванню та регулюванню інтересів: розвиваючи неприбуткові фундаментальні знання, стимулювати прикладні дослідження. Створення інноваційного фонду – це та структура, яка має стати акумулятором наукових, фінансових, інформаційних і людських ресурсів для розвитку аграрного сектору у пріоритетних напрямках, а тому повинна бути наділена відповідними повноваженнями та сферами впливу.

У сільському господарстві використовується 2,6% основних засобів вітчизняної економіки. В сільськогосподарських підприємствах налічується 151,3 тис. тракторів, 104,3 вантажних і вантажопасажирських автомобілів, 72,4 тис. сівалок, 32,8 тис. зернозбиральних комбайнів та іншої сільсько-господарської техніки; 172 тис. тракторів і 21 тис. зернозбиральних комбайнів знаходяться у господарствах населення. Проте за рівнем забезпеченості сільського господарства матеріально-технічними ресурсами Україна значно відстає від розвинутих країн світу. В середньому по Україні на 1 га сільськогосподарських угідь припадає в 5-7 разів менше основних засобів, ніж у сільськогосподарських підприємствах з оновленою матеріально-технічною базою. Особливо низький рівень фондооснащеності спостерігається в господарствах населення, малих та середніх сільськогосподарських підприємствах з площею посівів до 250 га [2].

До основних факторів, що сповільнюють впровадження інноваційних технологій в аграрній економіці України належать: падіння виробництва сільськогосподарської продукції, детехнологізація і деіндустріалізація аграрного сектору; сировинний характер українського експорту сільськогосподарської продукції; низький рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом, занедбаність системи профтехнічної освіти, яка б забезпечила село кваліфікованою робочою силою; наміри потенційних інвесторів та байдужість українських підприємств до власної землі; скуповування прав засновників сільськогосподарських підприємств, що призводить до відчуження значної кількості угідь із сільськогосподарського виробництва; недоступність кредитних ресурсів для придбання сучасної матеріальної бази [6, с.85].

Одним із чинників втрати 16-24 % урожаю є спрацьованість матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств та використання фізично і морально застарілої техніки при збиранні врожаю.

Основними причинами такого кризового стану оновлення машинно-тракторного парку є: суттєве зниження платоспроможного попиту на сільськогосподарську техніку в результаті диспаритету цін; неможливість отримання кредитів, оскільки відсутні реальні гарантії їх повернення; зменшення інвестицій в сільське господарство; відсутність довгострокової стратегії та інноваційної політики держави в розвитку агропромислового комплексу; низька дієвість форм державної підтримки і проектів

Як слушно зазначає Скоцик В.Є.: «Ефективність функціонування галузей сільського господарства безпосередньо залежить від матеріально-технічного забезпечення. На сучасному етапі для подальшого розвитку аграрного виробництва існує потреба створення комплексної та збалансованої матеріально-технічної бази. Зростання рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами дає змогу підвищувати рівень механізації виробництва в галузях сільського господарства [7, с.229].

Важливе місце в процесі розвитку сільськогосподарської техніки стає створення машин, що дозволяє впроваджувати принципово нові технології та технологічні операції, і завдяки цьому, не тільки підвищувати продуктивність праці, але й створити найсприятливіші умови для розвитку рослин, підвищення врожайності сільськогосподарських культур, скорочення втрат продукції при збиранні, забезпечення екологічної безпеки і безпечних умов праці.

У сучасних умовах господарювання слід вирішити завдання щодо створення вітчизняних модернізованих технічних засобів виробництва з урахуванням вітчизняного і зарубіжного досвіду. Виробничою базою для модернізації техніки є існуюча мережа найбільш оснащених ремонтно-обслуговуючих підприємств, що включає в себе технічні центри та цехи модернізації заводів-виробників, найбільш оснащені ремонтні заводи, спецмайстерні і ремонтно-технічні парки в різних регіонах країни, які мають висококваліфіковані кадри фахівців.

Модернізація машин дозволяє значно підвищити їх технічний рівень при порівняно невеликих витратах праці, коштів і матеріалів: ціна відновлених і модернізованих машин не перевищує в середньому 60-80% від ціни нових при гарантованому їх ресурсі 90-100% від нових [8, с. 20].

Передбачається розвиток в країні вторинного ринку уживаної техніки, що забезпечить вирішення наступних завдань:

- збереження парку машин і підвищення технічного потенціалу господарств;
- продовження термінів служби машин і підвищення ефективності використання наявної техніки;
- забезпечення технікою економічно слабких і середніх господарств з мінімально можливими витратами.

Необхідність удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням виявляється ще й у тому, що на усіх циклах виробництва і переробки продукції у ланцюгу створення доданої вартості можна досягнути зменшення вартості готового продукту, знижуючи собівартість одиниці продукції, що збільшить його конкурентоспроможність. З іншого боку, не зменшуючи вартості готового продукту можна збільшити прибуток. При цьому, і загальна величина доданої вартості може збільшуватися коли застосовуються ресурсоощадні технології [9]. Належне забезпечення матеріально-технічними ресурсами також дасть можливість диверсифікувати виробництво та наростити випуск необхідної продукції.

Науково обґрунтованим у формуванні ефективної системи матеріально-технічного забезпечення є застосування логістичного підходу, що приводить до регулювання матеріальних потоків. Ці потоки виникають під час виробництва тих чи інших виробів; під час забезпечення виробництва необхідними матеріалами, комплектуючими та сировиною; під час зберігання на складі готової продукції, її розподілу та доведення до споживача.

До переваг використання логістичного підходу варто віднести: зменшення витрат на внутрішньовиробниче транспортування; раціональніше використання виробничих приміщень; оптимізацію завантаження і вивантаження різнопланових вантажів та маршрутів руху транспорту при доставці продукції споживачеві; своєчасну поставку продукцію в необхідному обсязі та відповідної якості надходження матеріально-технічних ресурсів у будь-який час, за умови, що рівень запасів не перевищить цільові показники та не знизиться нижче мінімально допустимого рівня.

Кількісне та якісне зменшення машинно-тракторного парку у багатьох агроформуваннях призвело до збільшення навантаження на техніку, що зумовлює потребу оновлення та модернізації технічних засобів. Важливе місце в процесі розвитку сільськогосподарської техніки стає створення машин, що дозволяє впроваджувати принципово нові технології та технологічні операції, і завдяки цьому, не тільки

підвищувати продуктивність праці, але й створити найсприятливіші умови для підвищення врожайності сільськогосподарських культур, скорочення втрат продукції при збиранні, забезпечення екологічної безпеки і безпечних умов праці. Досягнення технічного прогресу у сфері сільськогосподарського машинобудування, у першу чергу, спрямовані на наступне [10, с.101] :

1. Підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва за рахунок впровадження нових прогресивних, високоефективних ресурсозберігаючих, ґрунтозахисних, високоточних технологій. Розширення сфери застосування високоточного землеробства, що дає можливість забезпечити ретельнішу обробку ґрунту, створити оптимальні умови для цілеспрямованого регулювання біохімічних процесів в ґрунті, проводити точну сівбу, впроваджувати ультрамалооб’ємне розпилювання пестицидів, оптимізувати робочий процес при збиранні врожаю, скорочувати витрати праці і кількість добрив, що вносяться, і пестицидів, а також використання води, палива та інших матеріальних ресурсів.

2. Зростання продуктивності і скорочення витрат в сільськогосподарському виробництві за рахунок: впровадження інтенсивних технологій; широкого впровадження багатофункціональних машин; збільшення ширини захвату машин і знарядь; підвищення вантажопідйомності; збільшення об’єму бункерів; зростання робочих і транспортних швидкостей при виконанні агротехнічних операцій тракторами; застосування нових робочих органів; широкого застосування електроніки; зростання потужностей двигунів.

3. Впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської техніки, що дозволяє значно підвищити продуктивність праці у сільськогосподарському машинобудуванні й забезпечити високий технічний рівень і якість машин, що випускаються.

Висновки. Система матеріально-технічного забезпечення розглядається нами як сукупність принципів, форм, методів та заходів, спрямованих на виробництво і постачання технічних засобів, запасних частин, паливно-мастильних матеріалів, енергоносіїв, засобів догляду, техніко-технологічне обслуговування та надання виробничих послуг, що реалізується шляхом взаємодії підприємств-виробників матеріально-технічних ресурсів, торгівельно-посередницьких організацій, сервісних підрозділів, формувань з використання силових агрегатів та установок й державних органів, що регулюють відносини у сфері техніко-

технологічного забезпечення. Діяльність цієї системи має бути спрямована на відтворення і розвиток матеріально-технічної бази, зростання рівня інновативності технологічних процесів та виробництва сільсько-господарської продукції.

Зростання обсягу виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах інноваційно-орієнтованого типу розвитку можливе шляхом оптимізації системи забезпечення товаровиробників матеріально-технічними ресурсами, раціонального використання матеріально-технічної бази та її своєчасного оновлення. Визначено, що основними методами оновлення та вдосконалення матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств є: залучення інвестицій; кооперація та комбінування виробництва; розвиток логістичної системи; застосування інноваційних технологій виробництва та просування продукції. Доведено, що рівень матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва впливає на його розвиток і галузеву структуру. Впровадження нових та модернізація наявних технічних засобів і технологій сприятиме ефективному господарюванню, підвищенню результативності виробничо-господарської діяльності вітчизняних товаровиробників.

Бібліографічний список: 1. Погріщук Б.В., Мельник В.І., Пилявець В.М. Інновації як індикатор економічного розвитку промислових підприємств // Економічний вісник Донбасу, 2013. – № 3 (33). – С. 236-241. 2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с. 3. Бортнік С.М. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства на засадах сорсингу та логістики. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153580066.pdf>. 4. Павлова Г.Є. Формування інноваційно орієнтованої системи управління аграрним сектором в національній економіці. ефективна економіка, 2015. – № 3. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3874>. 5. Сіренко Н.М., Мельник О.І. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки України. – URL: <https://www.sworld.com.ua/index.php/uk/c113-2/16209>. 6. Кирилов Ю.Є. удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі національної економіки. Scientific journal «Sciencerise». – № 3/3(8)2015. – С. 82-88. 7. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації

виробництва сільськогосподарської продукції. Сталий розвиток економіки, 2013. – № 4. – С. 229-233. 8. Бурковський І.Д. Поліпшення технічного обслуговування аграрного сектору економіки // Економіка АПК, 2005. – № 9. – С. 19-22. 9. Світовий О.М. Управління матеріально-технічним забезпеченням зернопродуктового підкомплексу та формування доданої вартості // Економіка і суспільство, 2016. – Вип. № 2. – С. 171-174. 10. Пивовар П.В., Пивовар А.М., Дідух Д.М. Особливості матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах господарювання. International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2017. – № 1(7). – С. 98-103.

Н.В. Добижа. Материально-техническое обеспечение инновационно-ориентированного аграрного сектора Украины. В статье рассмотрены вопросы материально-технического обеспечения инновационно-ориентированного аграрного сектора Украины. Раскрыты принципиальные положения формирования материально-технических ресурсов в аграрном секторе, выделены факторы, замедляющие внедрения инновационных технологий в аграрной экономике и намечены перспективные направления совершенствования системы материально-технического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом индикаторов их развития. Сосредоточено внимание на необходимости создания отечественных модернизированных технических средств и использования новейших, более эффективных средств производства отечественными сельскохозяйственными хозяйственными товаропроизводителями.

Ключевые слова: аграрный сектор, материально-техническое обеспечение, инновационно-ориентированное развитие.

N.V. Dobizha. Material and technical provision of innovation-oriented agrarian sector of Ukraine. Taking into account the complicated situation regarding the renovation and technical re-equipment of domestic agrarian units, overcoming the technological backwardness in the national agrarian sector stipulates the demand to examine the problem of a holistic material and technical system formation, to master the innovative techniques and technologies of production, and organizational and economic foundations of transformational shifts on the way to the reorientation of the agrarian sector development on the innovative-oriented model.

The purpose of the work is to substantiate the scientific and practical recommendations for improving the system of material and technical provision

of agricultural producers in the concept of innovation-oriented development of the agrarian sector of the Ukrainian economy.

The article deals with the issues of material and technical provision of innovation-oriented agricultural sector of Ukraine. The basic principles of formation of material and technical resources in the agrarian sector are revealed; the factors which slow down the introduction of the innovative technologies into the agrarian economy are marked out; and the perspective directions of improving the system of material and technical provision of agricultural goods producers, taking into account the indicators of their development, are outlined.

We consider the system of material and technical provision as a totality of the principles, forms, methods and measures aimed at the production and supply of technical equipment, spare parts, fuel and lubricants, energy carriers, means of care, technical and technological maintenance, and the provision of production services implemented through the interaction of the enterprises producing the logistical resources, trade and intermediary organizations, service units, the formations which use power aggregates and installations and state bodies regulating the relations in the sphere of technical and technological provision. The activity of this system should be aimed at reproduction and development of the material and technical base, increasing the level of innovation in technological processes and production of agricultural goods.

An increase in the volume of production of domestic agricultural products under the conditions of an innovation-oriented type of development is possible by optimizing the system of provision of goods producers with material and technical resources, rational use of the material and technical base and its timely updating. It is determined that the main methods of updating and improving the material and technical provision of agricultural enterprises are the investment attraction; cooperation and combination of production; development of logistics; application of innovative technologies of production and products promotion.

Key words: agrarian sector, material and technical provision, innovation-oriented development.

Стаття надійшла до редакції: 11.08.2018 р.

Т.І. Єфіменко канд. екон. наук, професор

В.А. Мамонова, слухач магістри

Т.О. Савчук, слухач магістри

Український державний університет залізничного транспорту

СУЧАСНІ ПИТАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Автори статті торкнулися методичних питань впровадження таксономії фінансової звітності, що спричинить трансформаційні зміни в статтях звітності і запропонували розгляд питань використання фінансової звітності не лише для прийняття управлінських рішень, а й для моніторингу соціальної відповідальності бізнесу. Суть таксономії звітності розкрита в контексті класифікації і систематизації елементів фінансової звітності, як інформаційної системи та зв'язки між складовими такої системи. Це передбачає трансформацію показників звітності від моделі гнучкого формату загальних елементів фінансової звітності, які зараз декларовані МСФЗ, до моделі уніфікації показників фінансової звітності із дотриманням встановленого формату.

Ключові слова: *трансформація фінансової звітності, таксономія звітності, бухгалтерський облік, інформаційна модель підприємства, управлінські рішення.*

Постановка проблеми. Виконання Україною зобов'язань за Угодою про асоціацію з ЄС, передбачає гармонізацію законодавства, у тому числі з бухгалтерського обліку і аудиту, із законодавством європейського Союзу. Директивою 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26.06.2013 № 2013/34/ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних видів підприємств [1] встановлені координаційні заходи. Відповідно до цього, Законом України Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" відносно удосконалення деяких положень [2, 3] внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність». Закон вводить до користування поняття «таксономія фінансової звітності». Дослідження змісту та сутності таксономії фінансової звітності (далі - ТФЗ) відноситься не лише до питань інформаційно-облікового забезпечення прийняття управлінських рішень [4; 5], а й до питань уніфікації показників та формату фінансової звітності.

Актуальність дослідження таксономії звітності, як прообразу інформаційної моделі підприємства, підтверджує В. М. Жук, говорячи про соціальну відповідальність бізнесу, про забезпечення інформаційних потреб громадськості, про «роль інформації в системі управління економікою (бізнесом), завдяки чому фінансова звітність в системі забезпечення інформацією менеджменту отримує пріоритетне значення; про «зміну відношення до інформації в ринкових умовах, коли вона перетворюється на специфічний товар з усіма наслідками (комерційна таємниця, вартість, ціна і так далі)” [6]. Слід зауважити, що ТЗФ, як відкрита інформаційна система, передбачає трансформацію показників звітності від моделі гнучкого формату загальних елементів фінансової звітності, які декларовані МСБУ (IAS) 1 до моделі уніфікації показників фінансової звітності. Така модель дозволяє/вимагає більш «детально розбивати статті звітності, додавати проміжні результати та нові статті за умови дотримання встановленого формату»[7] , тож демонструвати здатність підприємства, як системи реагувати на зміни .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення змін вимог до складу і змісту звітності європейських компаній внаслідок впровадження нової облікової Директиви ЄС, натикається на відсутність чіткого формулювання щодо сутності таксономії фінансової звітності в науковій літературі. Для з'ясування цього питання, вимушені використати дещо периферійну інформацію.

Таксономія – термін грецького походження, що визначається, як «теорія класифікації і систематизації складних явищ, понять і об'єктів» [8]. Тобто, для фінансової звітності - це принцип систематизації статей звітності і іншої інформації про фінансовий стан, фінансові результати, сукупний дохід, рух грошових коштів компанії. Прибічники системного підходу в прийнятті рішень, бачать можливість «змодельовати ситуацію в часі, для реалізації ідеї «єдиного інформаційного простору підприємства» – однієї з заporук підтримки концепції таксономії фінансової звітності [9].

Формулювання цілей статті. Визначення змісту таксономії фінансової звітності, як системи, за якої облікове забезпечення може реалізуватися з користю не лише для ефективного управління підприємством, але й для висновків щодо соціальної відповідальності бізнесу, заслуговує бути завданням дослідження.

Метою статті стало доведення, що впровадження таксономії фінансової звітності, є кроком в напрямку формалізації фінансової звітності за МСФЗ. Переведення уваги з інтересів таких користувачів звітності, як власники і потенційні інвестори, на громадськість та фінансових аналітиків, потребує формалізації та структурування звітності задля її співставності.

Автори заявляють, що таксономія покликана забезпечити надання користувачам звітності, інформації через облікові моделі підприємств, єдині і співставні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Таксономія, як інформаційне моделювання підприємства, передбачає створення «цифрового прототипу», який будується на цифровій інформації статичного характеру (технічні обґрунтування, стандарти, норми) та потребує постійного поповнення інформацією динамічного характеру (статистична та інша звітність, бізнес-аналіз, дані про стан господарських процесів, ринкові оцінки, тощо). Таку інформацію може надати в першу чергу бухгалтерський облік, який історично сформувався в систему «суцільного і безперервного спостереження та реєстрації фактів господарського життя» [3].

Запровадження таксономії фінансової звітності, через інформаційне моделювання підприємства, передбачає відібрати з безлічі характеристик реального об'єкту, такі його властивості і зв'язки, які є істотними для цілей моделювання. Такий відбір виконується в послідовності переходу від реального об'єкту до інформаційної моделі: 1) характеристики реального об'єкту; 2) аналіз походження; 3) система даних, суттєвих для моделювання; 4) інформаційна модель. Застосовувати цю послідовність до основних груп об'єктів обліку (активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат, грошових потоків) дозволяє сучасна методика складання фінансової звітності відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні (далі П(С)БО). Наприклад для подання таксономії активів, це може виглядати так:

1) таксономія характеристик об'єкту. Активи - майно підприємства, що є сукупністю об'єктів отриманих за допомогою інвестування та залучення кредитів, а отже представляє суть стосунків підприємства із зовнішніми економічними агентами (вартість майна на активному ринку, наявність заборгованості, тощо);

2) таксономія шляхів походження. Активи та зобов'язання виникають у підприємства «в наслідок минулих подій», визнаються у фінансовій звітності за наявності обґрунтованого «очікування отримання економічних вигод в майбутнім і наявності «можливості достовірної оцінки»;

3) таксономія втілених затрат . Для моделювання суттєвими є наступні данні: первинна вартість у момент надходження, наступні витрати в процесі використання, наявність ознак знецінення, ліквідаційна вартість і т.п.;

4) в таксономії будуть представлені: вартісні оцінки активів, структура активів, строки корисного використання, показники ефективності використання, показники динаміки зростання активів або їх знецінення.

Традиційна облікова система спирається на нормативно-правове забезпечення, що регламентує правові і методологічні основи ведення

бухгалтерського обліку, а саме: склад, і зміст інформації для користувачів звітності, адресати і терміни подачі. Державне регулювання не дозволяє підприємствам реагувати на виникнення нових облікових об'єктів швидше, ніж це зробить "державний методолог" Міністерство Фінансів, тож – спостерігаємо обмеження таксономії. Зауважимо, що П(С)БО, як інструменти надання інформації про фінансовий стан і фінансові результати діяльності економічних агентів - досить гнучкі. Альтернативні методів оцінки об'єктів присутні практично в кожному стандарті, але жорсткий формат звітності [13] і превалювання податкових інтересів при «визнанні» і «оцінюванні» об'єктів в обліку, обмежують моделювання таксономії.

Принципи підготовки фінансової звітності, сформульовані в НП(С)БУ 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" можна згрупувати залежно від значущості для забезпечення якості таксономії, так:

- принципи, вживані як припущення, для однозначного тлумачення параметрів простору і часу в таксономії, а також для виключення впливу суб'єктивних чинників на достовірність обліку. В цю групу можна віднести принципи: автономності, безперервності діяльності, нарахування і відповідності доходів і витрат, принцип періодичності;

- принципи, вживані для визнання, виміру і відображення в таксономії, об'єктів і господарських процесів. Тобто для реагування на господарські явища. Це принципи: принцип повного розкриття, принцип єдиного грошового виміру;

- принципи таксономії, які діють як "правила вибору" альтернатив визнання і оцінки, чим забезпечують корисність інформації фінансової звітності, зокрема сприйнятливості облікових методик до виникнення нових характеристик у об'єктів обліку. Це принципи: превалювання (переважання) суті над формою, економічність (вигоди повинні виправдовувати витрати), обачності, послідовності. Наприклад, принцип періодичності дозволяє розділити час діяльності підприємства: на час «до настання змін» і час, «коли слід враховувати нові обставини і об'єкти» в обліку і звітності.

Обставини впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФО) в Україні також призводять до трансформації звітності, і таксономія забезпечує цю трансформацію. Сучасна конфігурація українського інституціонального середовища не сприяє визнанню МСФО широким кругом практикуючих бухгалтерів, як методики, що відповідає інформаційним запитам українського менеджменту і власників. Українські користувачі ще не відчують інформаційну цінність МСФЗ саме з причин відсутності зараз, чітко обмеженого набору показників, що, саме і передбачає ТФЗ.

«Таксономічне» коріння має також протистояння між МСФО і GAAP

US (Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку США). Так США, "декларуючи адаптацію GAAP US до МСФО, продовжує ініціювати реформування МСФО під норми GAAP US". Доказом того, що перевага зараз "на стороні" GAAP US свідчить виключення з Концептуальної основи фінансової звітності принципу обачності. Це можна пояснити, як відмову від оцінки активів і зобов'язань по пріоритетах кредитних ринків (для Європи основне джерело фінансування - банківська сфера, яка оцінює майно за найменшою вартістю) та прихильність до оцінки по котируваннях фондового ринку (для США основним середовищем залучення фінансування залишається фондовий ринок), де мінімальна оцінка, не завжди визнається "надійною" [13;14].

Крім вже сказаного, за доцільне слід визнати потребу вдосконалення облікової політики підприємства за рахунок включення до таксономії певних вимог, стосовно ідентифікації ризиків бухгалтерського обліку. Виконання бухгалтерських оцінок пов'язане з використанням цілого ряду припущень. Ці припущення стосуються: терміну корисної служби активу, його справедливої вартості, цінності використання і т.п. Припущення – результат професійного судження. Але, будь-яке судження - суб'єктивно. Суб'єктивність оцінок створює ризик втрати достовірності бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Усі прояви економічних ризиків і їх наслідків (збитків або вигод) зрештою інтегруються в облікову інформацію і займають своє місце в бухгалтерській звітності, чим чинять прямий вплив оцінку активів, зобов'язань, доходів та витрат.

Автори вважають за доцільне розширення змісту таксономії вимогами до розкриття у фінансовій звітності варіативного вибору оцінок. У випадках, коли обліковими стандартами передбачено більш ніж один варіант оцінки, виникає ризик викривлення бухгалтерського обліку. Бухгалтерські ризики відносно активів і зобов'язань проявляються в їх первинних оцінках. Первинні оцінки використовуються підприємством в цілях розподілу витрат і прибутків між відповідними звітними періодами. Такий розподіл також частково ґрунтується на професійному судженні і отже створює загрозу зниження якості фінансової звітності і ризик спотворення фінансових результатів.

Обставини і чинники бухгалтерського ризику створюють загрозу якості фінансової звітності. Для демонстрації впливу наслідків бухгалтерських ризиків на достовірність обліку і об'єктивність облікових оцінок, таксономія звітності має вміщувати класифікацію бухгалтерських ризиків. Таксономія може стати окремим елементом системи внутрішньогосподарського контролю орієнтованого на ризики.

Актуальність запровадження таксономії, як трансформованого

інформаційного моделювання підприємства проявляється в наступному:

- бухгалтерська і фінансова звітність підприємства використовуються для прогнозування. Інакше, не було б сенсу витратити сили, час і кошти на її підготовку. Зміна формату фінансової звітності може змінити погляд на структуру активів і зобов'язань компанії, а також вплинути на ухвалення рішень, тобто викликати "економічні наслідки";

- загальна соціально-економічна ситуація в країні, впливає методику оцінювання бухгалтерського обліку і звітності, в тому числі через урахування ризиків;

- джерела фінансування стають визначальними для обрання концепцій визнання об'єктів та їх оцінювання. Якщо фінансування компанії здійснюється через фондову біржу, тобто публічно, очікується, що якість оприлюдненої звітності буде вища, ніж тоді, коли фінансування поступає за допомогою приватних угод або кредитування (особи, що надають фінансування і отримують необхідну інформацію у рамках приватної угоди, ризикують стати жертвою фальсифікацій).

Звітність, як будь яка система наділена зовнішніми і внутрішніми зв'язками, як прямими, так і зворотними. Для зв'язків цього типу передбачається, що наявність одних елементів системи обумовлює необхідність інших елементів, які взаємодіють з першими. Так, активи, зобов'язання і власний капітал, передбачають наявність доходів і витрат, що зумовлюють зміни у власному капіталі. Такі зв'язки дозволяють вибудовувати структуру ТФЗ

Дослідження моделі тим успішніше, чим більше під час її побудови прийнято до уваги основних уявлень про припустимі властивості досліджуваного об'єкта, явища або процесу. Таксономію фінансової звітності можна віднести до логіко-математичних (формальних) моделей, які є втіленням уявних моделей в систему математичних співвідношень (рівнянь і нерівностей, логічних виразів, таблиць, матриць, схем тощо). Якщо визначатися за характером відображення причинно-наслідкових зв'язків моделі, між детермінованими й імовірнісними, таксономію доцільно віднести до перших. Тож, таксономія фінансової звітності, як математичне моделювання об'єктів управління вимагає чіткого плану дій, який умовно можна поділити на три кроки: математична модель – алгоритм розрахунку – комп'ютерна програма.

На першому кроці побудови таксономії вибирають “еквівалент” об'єкта управління (підприємства), який у математичній формі відображає найважливіші (ключові) його властивості – закони і закономірності, яким він підпорядковується, структурні та інформаційні зв'язки складових частин об'єкта управління і т.д. На другому кроці розробляють чи вибирають

алгоритм реалізації математичної моделі за допомогою комп'ютерної техніки. Працюючи над ТФЗ, її приводять до форми, зручної для застосування наближених числових методів, визначають послідовність облікових процедур і логічних операцій, які необхідно виконати, щоб отримати з певною точністю шукані результати. Алгоритми не повинні спотворювати основні властивості моделі ТФЗ, - об'єкта управління, але бути економними та адаптивними щодо особливостей інформаційних інтересів різних користувачів фінансової звітності. А вже третій крок полягає у створенні комп'ютерного забезпечення реалізації алгоритму розв'язування задач за допомогою використання алгоритмічних мов систем програмування чи мов конкретних прикладних пакетів програм.

Використовуючи ТФЗ, як тріаду “математична модель – алгоритм розрахунку – комп'ютерна програма”, користувач фінансової звітності отримує універсальний, гнучкий і відносно доступний інструмент для оцінювання фінансового стану підприємства і подальшого прийняття економічних рішень. Таку тріаду можна тестувати на «пробних обчислювальних експериментах», після чого проводити різноманітні й детальні дослідження для отримання нової інформації про якісні та кількісні властивості й характеристики підприємства, як об'єкта управління.

Привнесення в економічну науку точних знань, за умови використання різних методів, способів і підходів – від якісного аналізу нелінійних і стохастичних моделей до сучасних мов програмування, дає змогу обмежити інтуїтивне прийняття управлінських рішень і розширити межі застосування раціональних методів.

ТФЗ спирається на використання чіткої, впорядкованої системи цілей, при поданні облікової інформації, дуже важливе для побудови процесу прийняття управлінських рішень. По-перше, розуміючи цілі діяльності підприємства, особа, яка готує звітність, впорядковує її, визначає першочергові, базові елементи, порядок і перспективу подальшої роботи; по-друге, знання конкретних цілей дає можливість надати користувачам звітності орієнтири в прийнятті рішень; по-третє, чітке формулювання цілей, які виражені через результати діяльності, піддається надійній і об'єктивній оцінці.

Висновки з дослідження. Впровадження ТФЗ спричинить суттєву трансформацію як структури звітності так і мети подання фінансової звітності. Розуміння ТФЗ, а разом з цим обставин, при яких така система може реалізуватися в інформаційній моделі підприємства, з користю для ефективного управління і прийняття економічних рішень. ТФЗ спрямована на забезпечення завдань управління.

Таксономія фінансової звітності спирається на використання чіткої,

впорядкованої системи цілей, при поданні облікової інформації, дуже важливе для побудови процесу прийняття управлінських рішень. По-перше, розуміючи цілі діяльності підприємства, особа, яка готує звітність, впорядковує її, визначає першочергові, базові елементи, порядок і перспективу подальшої роботи; по-друге, знання конкретних цілей дає можливість надати користувачам звітності орієнтири в прийнятті рішень; по-третє, чітке формулювання цілей, які виражені через результати діяльності, піддається надійній і об'єктивній оцінці.

Якщо ж аналізувати проблеми моделювання економічних систем, коли необхідно брати до уваги “людський чинник” (слабоформалізовані об'єкти), то до зазначених вимог необхідно додати вимоги про акуратне розмежування математичних і побутових термінів, завбачливе застосування математичного апарату до вивчення явищ і процесів, виходячи з пріоритетності шляху “від задачі до методу, а не навпаки”, та ін.

Привнесення в економічну науку точних знань, за умови використання різних методів, способів і підходів – від якісного аналізу нелінійних і стохастичних моделей до сучасних мов програмування, дає змогу обмежити інтуїтивне прийняття управлінських рішень і розширити межі застосування раціональних методів.

Узагальнюючи викладене, виділимо чинники, які дозволяють об'єднати елементи бухгалтерського обліку в інструментарій таксономії фінансової звітності: єдина система класифікації джерел інформації, єдина система показників фінансової звітності; методики контролю якості інформації; регламентованість носіїв інформації; підпорядкування руху інформації і способів її обробки цілям управління; використання в документообігу зворотного зв'язку і інше. Вважаємо, що хоча багато положень, відносно визначальної ролі функціональної підсистеми бухгалтерського обліку в інформаційній моделі підприємства, перевірені на практиці і не викликають сумнівів, запропоновану концепцію впровадження ТФЗ слід розглядати як таку, що є свідомою трансформації фінансової звітності.

Бібліографічний список: 1 Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року/ неофіційний переклад аудиторської палати України/ [сайт. – Режим доступу: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки. [parlamentu-ta-radi-vid-26-kvitnya-2014-gneofitsijnij-pereklad](#); 2 План імплементації Директиви 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://www.kmu.gov.ua/ua/news/248081506>; 3 Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" відносно удосконалення деяких положень [Електронний ресурс]: [Закон від 05.10.2017 № 2164 - VI] Режим доступу: <https://minfin.com.ua/2017/10/05/30298069>; 4. *Introduction to the New EU Accounting Directive* [Ел. ресурс]. Режим доступу: FEE <http://www.fee.be>; 5. *Marcela Žárová. Changes in EC Directives and Impact on Presentation of Financial Statements in the Czech Republic* / [Ел. ресурс]. Режим доступу: <http://www.vse.cz/efaj/99>; 6. Жук В.М. До проблеми облікового забезпечення управління аграрним сектором економіки / В.М. Жук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2008. – Випуск 16, том 3. – С.478-482. ; 7. Озеран А. Деректива 2013/ щодо річної фінансової звітності: дискусійні питання та напрями її імплементації в нормативну базу України/ А.Н. Озеран// Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит» - 2015, №5 – С. 2-10; 8 Таксономия как источник идеальных форм отчетности по МСФО [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.ifrs.org/XBRL/Resources/Pages/IFRS-Taxonomy-Illustrated-2015.aspx?>; 9. Єфіменко Т.І. Облікове забезпечення інформаційного моделювання підприємства / Т.І. Єфіменко // Вісник Харківського національного аграрного університету. – Серія «Економічні науки». – Харків: ХНАУ, 2014. - № 3 - С. 133-140. ; 10 .Что такое таксономии в WordPress [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://wp-kama.ru/id_8218/taksonomii-v-wordpress.htm; 11 Гаврилов М. А. , Бредихина М. Н. , Куликов В. А. Информационное моделирование – основа для создания единого информационного пространства предприятия /Управление Предприятием // Информационно-аналитический журнал. №5-6, - 2013 – Режим доступу: http://www.remmag.ru/admin/upload_data/remmag/13-5/NEOLANT.pdf; 12 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] [Наказ Мініна України № 318, редакція станом на 10.01.2012]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. ; 13. *Marius Deac. The new EU accounting Directive – a comparison of reporting requirements* // Annals of the «Constantin Brâncuși» University; 14 *EFAA Position Paper The Revision of the Accounting Directives – Missed Opportunity?* May 2013 [Ел. ресурс]. Режим доступу: <http://www.efaa.com/files/pdf/Publications>; 15 Bloom B.S. Taxonomy of educational objectives: The classification of educational goals / Bloom. – New York: Longman, 1984. – 207 p.

Т.И. Ефименко, В.А. Мамонова, Т.О. Савчук. Современные вопросы трансформации финансовой отчетности. Авторы статьи затронули методические вопросы внедрения таксономии финансовой

отчетности, что повлечет трансформационные изменения в статьях финансовой отчетности и предложили рассмотреть вопрос использования финансовой отчетности не только для принятия управленческих решений, но и для мониторинга социальной ответственности бизнеса. Суть таксономии отчетности раскрыта в контексте классификации и систематизации элементов финансовой отчетности, как информационной системы и связей между составляющими такой системы. Это предполагает трансформацию показателей отчетности от модели гибкого формата общих элементов финансовой отчетности, которые сейчас декларируемые МСФО, к модели унификации показателей финансовой отчетности при соблюдении установленного формата.

Ключевые слова: трансформация финансовой отчетности, таксономия, бухгалтерский учет, информационная модель предприятия, управленческие решения.

T.I. Yefimenko, V.A. Mamonova, T.O. Cavchuk. Modern issues of transformation of financial reporting. The authors of the article touched upon the methodical issue of introducing taxonomy of financial reporting. This will entail transformational changes in the financial statements. They suggested considering the use of financial statements not only for making managerial decisions, but also for monitoring the social responsibility of the business. The essence of the taxonomy of reporting is disclosed in the context of the classification and systematization of elements of financial reporting. This is an information system and communications. This implies a transformation of reporting indicators. Eliminating the flexible format of the common elements of the financial statements, which are now declared by IFRS, to the model of unification of financial reporting indicators in compliance with the established format. It is proposed to attribute the taxonomy of reporting to logic-mathematical deterministic models. The construction of such models requires a clear plan of action in three steps: a mathematical model - an algorithm of calculation - a computer program. The purpose of the study: to prove that the introduction of the taxonomy of financial reporting is a step in its transformation in the direction of formalization. Reduced attention to the interests of such users of reporting as owners and potential investors. The interest of the public and financial analysts is increasing. This will require the formalization and structuring of reporting for its comparability.

Key words: financial reporting transformation, taxonomy, accounting, enterprise information model, management decisions.

Стаття надійшла до редакції: 06.09.2018 р.

Т.В. Калашнікова, д-р екон. наук, доцент
С.А. Самохіна, студентка факультету обліку і фінансів
Харківський національний аграрний університет ім. В.В Докучаєва

РОЗВИТОК РИНКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР СПРИЯННЯ ФІНАНСОВІЙ ІНКЛЮЗИВНОСТІ

Проаналізовано передумови становлення, досліджено галузевий розподіл та охарактеризовано учасників вітчизняного ринку фінансових технологій. Визначено роль та місце фінтех компаній на ринку фінансових послуг. Обґрунтовано необхідність розвитку ринку фінансових технологій як фактору сприяння фінансовій інклюзивності. Запропоновано основні напрями розвитку ринку фінансових технологій в Україні.

Ключові слова: фінансові технології, фінансові послуги, фінансовий ринок, фінансові продукти, фінансова інклюзивність

Постановка проблеми. Інституційні засади фінансів, організація регулювання фінансових відносин, перелік фінансових продуктів безпосередньо залежать від інноваційності попиту та пропозиції. Сучасний ринок фінансових послуг невід’ємно пов’язаний з фінансовими інноваціями, що являють собою дії по створенню та популяризації нових фінансових інструментів, а також нових фінансових технологій, ринків та інститутів. Фінансові технології передбачають перетворення грошово-кредитної, інвестиційної та фіскальної сфери, що змінюють традиційні механізми обслуговування й управління та продуктову лінійку банків, страхових та інвестиційних компаній та сприяють більш широкому доступу користувачів до фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні засади визначення, аналіз різних аспектів функціонування ринку фінансових технологій в Україні та світі висвітлюються в роботах цілого ряду зарубіжних та вітчизняних науковців та експертів-аналітиків, а саме: А. Грехема [1], Л. Дудинця [2], Л. Жердецької [3], В. Коваленка [4], К. М. Крістенсена [5], Г. Поченчука [6], М. Сигової, І. Ключнікова І.К. [7], Дж. Скана, Дж. Дікерса, С. Масуда [8] та ін. Проте потребує всебічного аналізу процес становлення, напрями розвитку вітчизняного ринку фінансових технологій, обґрунтування

доцільності його функціонування задля сприяння фінансовій інклюзивності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні стану, передумов та перспектив розвитку ринку фінансових технологій в Україні; обґрунтуванні розвитку ринку фінансових технологій як фактору сприяння фінансовій інклюзивності.

Виклад основного матеріалу. Під терміном “фінансові технології” розуміють галузь економіки, яка об’єднує компанії, що використовують новітні розробки для надання якісніших фінансових послуг [6], або технології, які використовують у фінансовій галузі для оптимізації витрат, збільшення доданої вартості у своїх продуктах, швидкодії проходження всіляких процесів, безпеки тощо [2].

Активний розвиток фінансових технологій протягом останнього десятиліття обумовлений цілим рядом факторів:

- втратою довіри клієнтів до банківської системи під час глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр.;
- підвищенням попиту на зручні та доступні фінансові послуги;
- поширенням мобільного Інтернету, що дозволяє клієнту самостійно визначати час та спосіб платежу;
- прагненням до інновацій у численного покоління міленіалів (за прогнозами до 2030 року буде припадати 75% працюючого населення), що становлять значну частину клієнтської бази і є потужним каталізатором змін у фінансовому секторі;
- поступовою адаптацією банківського законодавства [9].

Формування та темпи розвитку фінансових технологій у будь-якій країні обумовлюються рядом факторів, серед яких: технологічна готовність ринку та наявність відповідної інфраструктури; сприятливе правове та регуляторне середовище; доступ до інвестицій; наявність кваліфікованих фахівців.

Ринок фінансових технологій в Україні знаходиться на стадії становлення (40% фінтех компаній були засновані до 2015 року, 60% їх створено за останні три роки), проте темпи його розвитку є досить високими. Як визначено, основними передумовами становлення вітчизняного ринку фінансових технологій можна вважати:

- 1) розвиток інформаційно-комунікаційних технологій й значне нарощування рівня доступу населення до Інтернету (з 24 % у 2008 р. до 63 % у 2017 р.). За результатами дослідження “The FinTech Index”, що проводилося серед 73 країн світу, Україна увійшла до країн зі

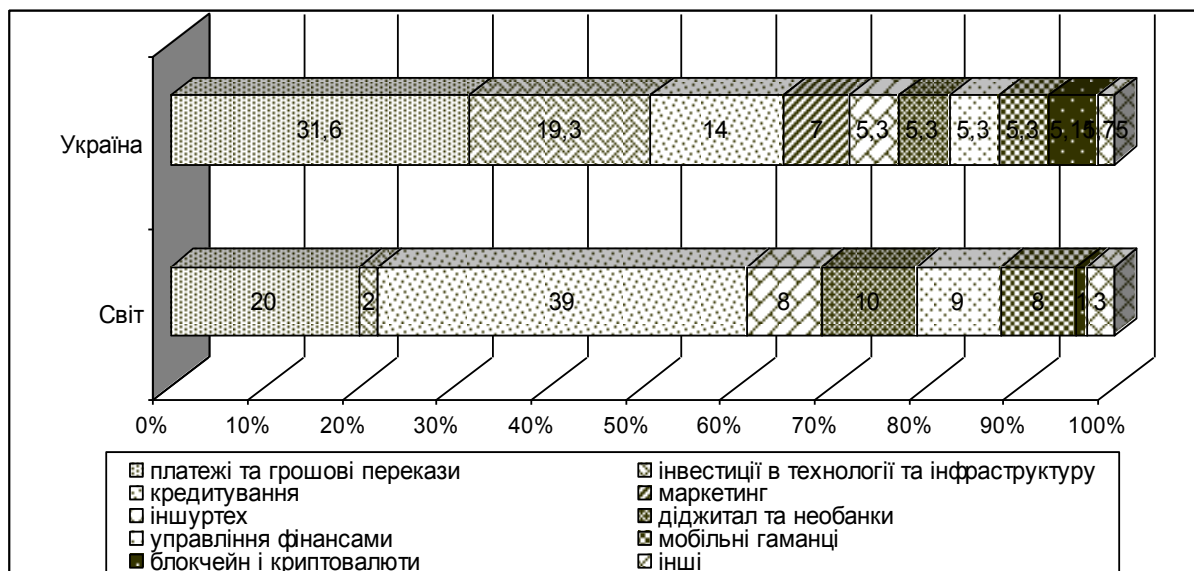
сприятливими екосистемою та інфраструктурою, випередивши Турцію та Грузію, що свідчить про перспективи розвитку фінансових технологій на локальному фінансовому ринку;

2) запровадження державою правових норм щодо можливості підписання рахунків та угод електронним підписом; прийняття Закону «Про електронні довірчі послуги»; спрощене оподаткування українських ІТ компаній на рівні 5% на рік;

3) скасування вимог щодо спеціального дозволу для прямих іноземних інвестицій; розширення доступу до фінансування через краудфандинг, що створює передумови до нарощування можливостей зовнішнього фінансування фінтех компаній, які на даний час 49% інвестицій залучають за рахунок приватних інвесторів, венчурних фондів та ICO;

4) досягнення високого рівня кваліфікації у сфері інформаційних технологій (засновниками компаній на 65% є представники ІТ сфери і лише 30% - фінансисти). Залучення висококваліфікованих фінансових фахівців має суттєво вплинути на напрями спеціалізації та ефективність діяльності суб'єктів ринку фінансових технологій.

Нами визначено певні відмінності між категоріями фінансових технологій в Україні та світі (рисунок).



Розподіл ринку фінансових технологій за напрямками діяльності в Україні та світі, %

Джерело: побудовано на основі [10]

Основними напрямками діяльності вітчизняного ринку фінансових технологій є: платежі та грошові перекази (32%), інвестиції в технології та інфраструктуру (19%), кредитування (14%), маркетинг (7%). Водночас, на світовому ринку фінансових технологій на корпоративне та споживче кредитування припадає 39 %, платежі та перекази – 20 %, банківські технології – 10 %, управління фінансами – 9 %, мобільні платежі та технології страхування – по 8 %.

На основі дослідження галузевого розподілу ринку можемо стверджувати, що фінансові технології виконують ряд функцій: 1) на основі використання облачних технологій сприяють зниженню витрат з надання фінансових послуг і інструментів клієнтам; 2) пропонують розробникам продукти, що дозволяють об'єднати дані клієнтів і сервіси; 3) дозволяють знизити час виходу на ринок нових продуктів та скоротити витрати на їх розробку.

Фінансові технології розвиваються у напрямку переходу від створення фінансових монопродуктів для клієнтів, не охоплених банками, до продукування мультипродуктів. На основі аналізу діяльності вітчизняних фінтех компаній нами визначено, що фінансові технології розвиваються там, де можна запропонувати новий фінансовий продукт, який краще задовольняє потреби споживачів, ніж наявні, або там, де є шанси надавати послуги дешевше та якісніше (таблиця).

Фінтех компанії не лише стають важливою складовою світової та національної економіки, вони трансформують сектор фінансових послуг за допомогою інноваційних продуктів, принципово змінюючи механізм роботи основних традиційних учасників ринку. Динамічний розвиток фінансових технологій передбачає необхідність обґрунтування ролі та місця фінтех компаній на ринку фінансових послуг, розподілу сфер впливу та визначення взаємовідносин нових та традиційних учасників ринку.

У методологічному плані напрацювання авторської позиції щодо даного питання базується на ряді положень, сформульованих професором Гарвардської школи бізнесу К.М. Кристенсеном у праці “Дилема інноватора” [5]:

- технології розвиваються швидше, ніж потреби ринку;
- існує стратегічно важлива відмінність між підтримуючими та “підривними” технологіями. Підтримуючі технології сприяють удосконаленню продукту в межах технічних характеристик, важливих для основних споживачів. “Підривні” технології приносять на ринок продукти, що дешевше, простіше і зручніше у користуванні;

Учасники ринку фінансових технологій України у 2017 р.

Напрямок спеціалізації	Частка ринку, %	Фінтех компанії
платежі та грошові перекази	31,6	iPay.ua; FONDY; Agency21; PAY2YOU;
		mbill; Easy pay; Coinupay; Forpost;
		UAPAY; KAPTON; tachcard; IBOX;
		Uplata; GlobalMoney; MOSST; Tyme;
		Leogaming; MAXI; Liqpay; WideUp;
		PayLastic; electrum; FINT;
		WAY4PAY; Portmone.com
інвестиції в технології та інфраструктуру	19,3	ProCard; PaycoreIO; SkyService;
		AlRouting; bNesis; Bintels; Team301;
		Prozorro; SDK.finance; Igama; P2B;
		SmartData; UnityBars; YouControl; Corezoid
кредитування	14,0	moneyveo; ПОЗИЧАЙко; Amocredit;
		Finhub; USTARTER; MOCash;
		Credit plus; Mycredit; Creditor; Гроші всім;
		Кредит маркет; Компаньон Финанс
маркетинг	7,0	CheckDom; Treeum; Pay Space;
		Startup Network; Firmaiya
іншуртех	5,3	cvik.in; ewa; INSART; Alfa Protection;
діджитал і необанки	5,3	Raiffeisen; Alfa Digital; ПУМБ; Altbank;
		Приват 24; Укрсиббанк; Universal Bank;
		VOLT24; Otpbank; monobank
		Forward Bank; Finkee;
управління фінансами	5,3	Home Money; MTAX Ukraine;
		finance controlling FIN
мобільні гаманці	5,3	PayForce; Wallet Factory
блокчейн	3,4	BitFury; Distrbuted Lab;
		Attic Lab; Blockchain Lab
криптовалюти	1,75	Kuna exchange
інші	1,75	TASLink; VISA; Український
		процесінговий центр

Джерело: складено на основі [10]

- конкурентоспроможність різних технологічних підходів може з часом змінюватися в різних секторах ринку. “Підривні” технології, що недосконалі з точки зору нинішніх споживачів, можуть з часом бути цілком конкурентоспроможними;

- навіть найбільш радикальні та складні підтримуючі технології не стають причиною падіння провідних компаній, саме “підривні” технології зумовили крах провідних компаній. Дуже важливо не переплутати “підривні” та підтримуючі інновації.

Характеризуючи інноваційну діяльність учасників ринку фінансових послуг з використанням запропонованої К. М. Кристенсенем термінології можемо стверджувати, що традиційні учасники ринку (перш за все комерційні банки) запроваджують підтримуючі технології, тоді як фінтех компанії - “підривні” технології.

Серед переваг традиційних учасників ринку можна відзначити розгалужену клієнтську базу; значну ресурсну та інформаційну базу; сформовану нормативну базу, інфраструктуру; підготовлений персонал.

До недоліків слід віднести: високі витрати на залучення клієнтів, нормативні обмеження, зосередженість на конкретних сервісах, негнучкість, зарегульованість, високий розмір комісії. До активного розвитку фінансових технологій банки розвивали ІТ-напрямок переважно для підвищення безпеки проведення операцій та мінімізації операційних витрат [11]. Найбільш успішні інновації, які впроваджуються банками, пов'язані зі зміною підходів до обслуговування клієнта, тоді як технології та канали просування послуг залишаються на другому плані. При цьому банківські відділення, генеруючи до 90% продажів, залишаються головним каналом продажів фінансових продуктів [12].

Беззаперечними перевагами використання фінансових технологій для клієнтів можна вважати: наявність нових ідей і проектів; можливість більш швидкого реагування на випуск нових продуктів та надання більш релевантних послуг; більш високий рівень зручності послуг, що надаються клієнтам; потенційне покращення сервісів, зниження вартості, підвищення ефективності, прозорості; залучення нових клієнтів; перехід від монопродуктів для клієнтів, не охоплених банками, до продукування мультипродуктів; можливість надання нових додатків або безпосередньо клієнтам, або у партнерстві з традиційними фінансовими установами.

До недоліків слід віднести: недостатній рівень нормативного регулювання внаслідок використання фінтех компаніями відмінних від традиційних установ бізнес-моделей; спонтанність прийняття рішення

споживачами онлайн-послуг; технологічні ризики, пов'язані з використанням персональних даних; обмеженість доступу з огляду на певний рівень вмінь та наявності гаджетів у користувачів для здійснення онлайн-операцій.

Однак, попри цілий ряд недоліків, “підривні” технології орієнтовані перш за все, на зручність клієнтів, що безпосередньо пов'язано з питаннями фінансової інклюзивності. Фінансова інклюзивність - це процес забезпечення доступу до фінансових продуктів, що передбачає створення ширшого спектру фінансових продуктів, доступних для осіб, що мають доступ лише до основних фінансових продуктів.

Як зазначають А. Мазаракі та С. Волосович, фінансова інклюзивність передбачає максимальне врахування інтересів найбільш вразливих категорій населення у контексті забезпечення їх доступу до якісних та безпечних фінансових послуг і на ринку фінансових послуг має три виміри: доступ до фінансових послуг; використання фінансових послуг; якість продуктів і надання послуг [13].

Вважаємо, що подальший розвиток сектору фінансових технологій в Україні з розширенням доступу до фінансових послуг потенційних клієнтів, перш за все, фізичних осіб, є важливим фактором сприяння фінансовій інклюзивності.

До основних напрямів розвитку вітчизняного ринку фінансових технологій слід віднести:

- удосконалення державного регулювання. Поширення та глобальний характер цифрових платформ є серйозними викликами для регуляторних органів, оскільки вони намагаються досягти оптимального балансу між захистом споживачів, просуванням конкурентних ринків та заохоченням інновацій. З точки зору антимонопольного законодавства, захисту економічної конкуренції потребуватимуть регулювання: визначення ринку фінансових технологій, потенційні мережеві ефекти, доступ до великих масивів даних, стандартизація і алгоритми тощо;

- вдосконалення продуктів, зокрема таких як електронний банкінг, автоматизація, біометрична ідентифікація, машинне навчання та штучний інтелект, блокчейн, Big Data, цифровізація всіх реєстрів, безпека платежів тощо;

- нарощування інвестицій, потреба в яких самими гравцями ринку оцінюється в 40-75 млн дол. США;

- встановлення стратегічного партнерства з традиційними гравцями фінансового сектору. Зазначимо, що погляди щодо оцінки впливу

фінансових технологій зазнали еволюційних змін: від визнання їх прямою загрозою для банків до висловлювання щодо необхідності налагодження партнерських взаємовідносин між банками та фінтех-компаніями. За результатами опитування понад 90% банків та понад 80 % фінтех-компаній зацікавлені у співробітництві у майбутньому [14]. Така співпраця сприятиме залученню нових клієнтів і диверсифікації бізнесу кожного з учасників фінансового ринку.

Висновки. Розвиток ринку фінансових технологій обумовлений використанням фінансовими інститутами нових бізнес-моделей і зумовлює кардинальні зміни фінансової сфери. Дослідження вітчизняного ринку фінансових технологій свідчить про тенденцію нарощування його кількісних і якісних параметрів; значний вплив на діяльність традиційних учасників фінансового ринку; недостатньо сформовану нормативно-правову базу щодо регулювання діяльності фінтех-компаній з позицій захисту економічної конкуренції. Фінтех компанії не лише стають важливою складовою світової та національної економіки, вони трансформують сектор фінансових послуг за допомогою інноваційних продуктів, принципово змінюючи механізм роботи основних традиційних учасників ринку. Подальший розвиток сектору фінансових технологій в Україні з розширенням доступу до фінансових послуг потенційних клієнтів, перш за все, фізичних осіб, є важливим фактором сприяння фінансовій інклюзивності. Основними напрямками розвитку вітчизняного ринку фінансових технологій є: удосконалення державного регулювання; вдосконалення продуктів; нарощування інвестицій; встановлення стратегічного партнерства з традиційними гравцями фінансового сектору.

Бібліографічний список: 1. Graham, A. Fintech and Banks: How Can the Banking Industry Respond to the Threat of Disruption? URL: <https://www.toptal.com/finance/investment-banking-freelancer/fintech-and-banks>. 2. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи // Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. – С. 794-798. 3. Жердецька Л.В., Городинський Д.І. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків // Економіка і суспільство. 2017. №10. – С. 583-588. 4. Коваленко В.В. Розвиток FINTECH: загрози та перспективи для банків України // Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 4(09) 2018. – С. 127-133. 5. Кристенсен Клейтон М. Дилемма інноватора. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с. 6. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання // Економіка і суспільство. 2017. №13. –

- С. 1193-1200. 7. Сигова М.В., Ключников И.К. Теория финансовых инноваций. Критический обзор основных подходов // Финансы: теория и практика 2016. №6. – С. 85-95. URL: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2016-20-6-85-95>. 8. J. Skan, J. Dickerso, S. Masood. The Future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimagined? URL: <https://www.accenture.com/us-en/insight-future-fintech-banking>. 9. Калашнікова Т.В. Ринок фінансових технологій: стан та перспективи розвитку / Глобальні принципи фінансового, облікового та аналітичного забезпечення аграрного сектора економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Вип. 1 // Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: ХНАУ, 2018. – С. 159-162. 10. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf. 11. Банки та фінтех-компанії: сила - в єдності. К.: «Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий Пульс». – 7 с. URL: <http://finpuls.com/upload/docs/news/banking/reviews/7.pdf>. 12. Майорова Т. Банківські інновації як ключовий чинник розвитку банківської системи // Майбутнє банкінгу: сучасні виклики та перспективи розвитку: зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції; м. Київ. – К.: КНЕУ, 2017. – С. 79-81. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/ifba/17-5386_ZbD196rnik_v_2_28F29.pdf. 13. Мазаракі А., Волосович С. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 1. – С.5-23. 14. FinTech. Тенденції та перспективи. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/12/07/31324053/>

Калашникова Т.В., Самохина С.А. Развитие рынка финансовых технологий в Украине как фактор содействия финансовой инклюзивности. Проанализованы предпосылки становления, исследовано отраслевое распределение и охарактеризованы участники отечественного рынка финансовых технологий. Определены роль и место финтех компаний на рынке финансовых услуг. Обоснована необходимость развития рынка финансовых технологий как фактора содействия финансовой инклюзивности. Предложены основные направления развития рынка финансовых технологий в Украине.

Ключевые слова: финансовые технологии, финансовые услуги, финансовый рынок, финансовые продукты, финансовая инклюзивность

Kalashnikova T.V., Samokhina S.A. Development of the financial technology market in Ukraine as a factor in promoting financial inclusion. The development of the financial technology market is due to the use of new

business models by financial institutions and causes fundamental changes in the financial sector. The research of the domestic market of financial technologies shows the tendency of increasing its quantitative and qualitative parameters; significant influence on the activity of traditional participants in the financial market; underdeveloped regulatory framework for regulating the activities of FinTech companies from the standpoint of protecting economic competition.

The main areas of the domestic financial technology market are: payments and money transfers, investments in technology and infrastructure, lending, marketing.

The advantages of using financial technology for customers are: the availability of new ideas and projects; possibility of faster reaction to the release of new products; higher level of service convenience; potential improvement of services, cost reduction, efficiency improvement, transparency; attracting new customers; transition from monoproducts to multiproduct production; the ability to provide new applications both directly to clients, and in partnership with traditional financial institutions. The disadvantages of financial technology are: insufficient level of statutory regulation, as FinTech companies use business models which differ from traditional institutions; spontaneous decision-making by consumers of online services; technological risks associated with the use of personal data; limited user access to online transactions.

FinTech companies become an important part of the world and national economy, transform the financial services sector with innovative products and fundamentally change the mechanism of the main traditional market participants. Financial technologies are focused on the convenience of customers and are directly related to the issues of financial inclusiveness. Financial inclusiveness is the process of providing access to financial products, which involves creating a wider range of financial products available to customers. Further development of the financial technology industry in Ukraine is an important factor in promoting financial inclusiveness. The main directions of the domestic financial technology market development are: improvement of state regulation; improvement of products; investment increase; establishing a strategic partnership with traditional players in the financial sector.

Keywords: financial technologies, financial services, financial market, financial products, financial inclusion

Стаття надійшла до редакції: 08.08.2018 р.

О.Д. Гудзинський, д-р екон. наук, професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України
С.М. Судомир, д-р екон. наук, доцент
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

В статті розроблено методологію формування результативної системи відповідальності. Запропоновані принципи соціальної відповідальності. Дано авторське визначення соціальної відповідальності, яка розглядається нами як відповідальність суб'єкта підприємницької діяльності перед суспільством як прерогативної соціально-економічної цілісності, споживачами, контактними аудиторіями, територіальними громадами, власне працівниками фірми та суб'єктами за інтересами.

Ключові слова: соціальна відповідальність, управління, синергізм, бізнес, система, економіка, аграрний сектор.

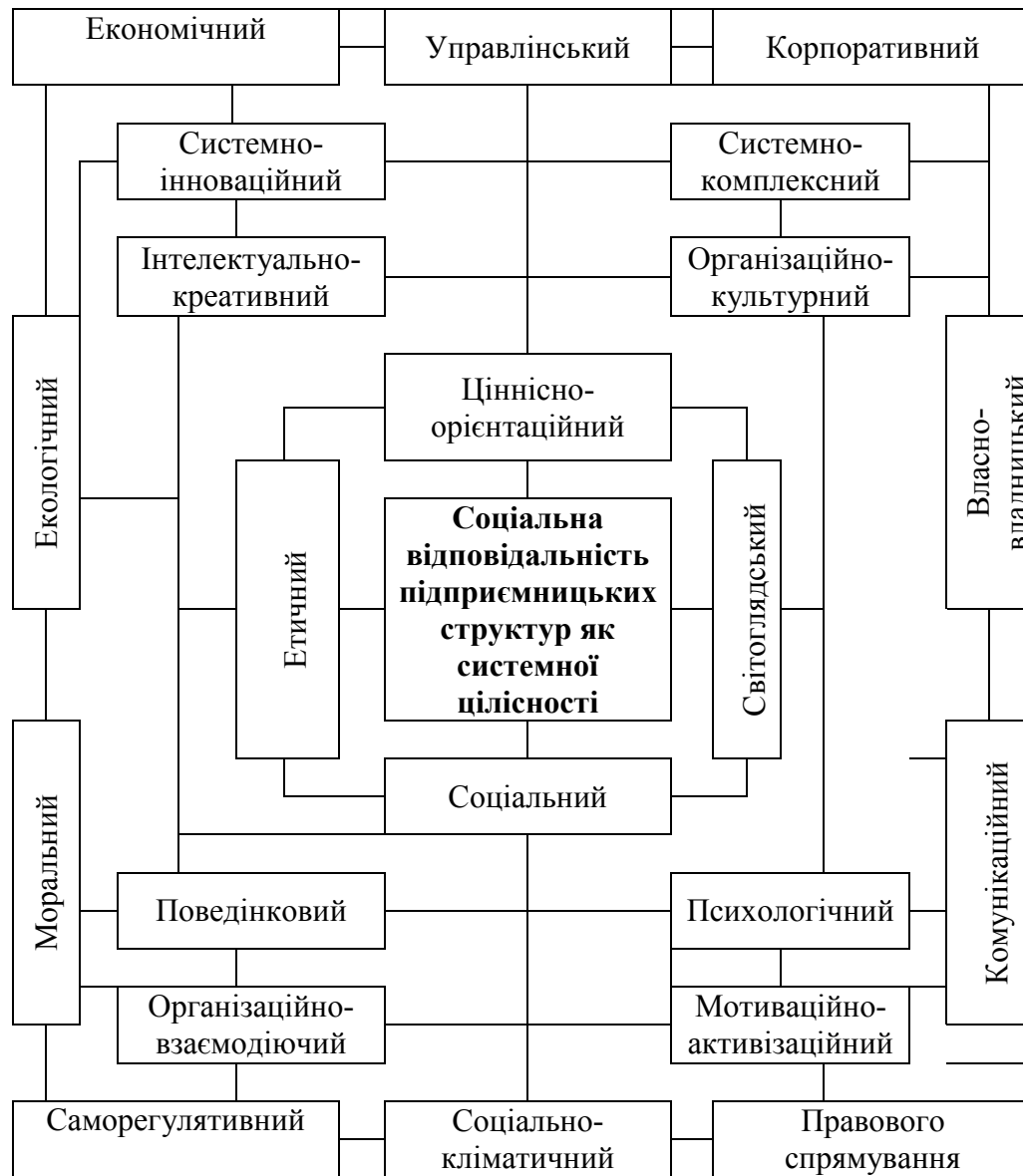
Постановка проблеми. В умовах зміни форм власності, здійснення трансформаційних процесів в системі організаційного, соціального, структурно-економічного, владно-власницького, ціннісно-орієнтаційного та іншого спрямування однією з важливих проблем з забезпечення: високого рівня і якості життя населення, динамічного розвитку економік (національної, галузевої, регіональної, господарюючих суб'єктів діяльності); єдності інтересів; гармонізації системи відносин на макро-, мікротериторіальних рівнях організаційної взаємодії. Це комплексна проблема, яка потребує нового науково-системного підходу до її розв'язання через сформований механізм соціальної відповідальності суб'єктів влади та суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даній проблематиці присвячені праці Ю.С. Гудзинської [1], Гуренко Т.О. [1], С.А. Нестеренко [2], М.Р. Судомир [4] та ін. Однак слід відмітити, що дана проблематика залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей статті. Розробити методологію формування результативної системи відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна відповідальність охоплює в системі такі аспекти як: психологічний,

поведінковий, етичний, соціальний, організаційно-культурний, ціннісно-орієнтаційний, світоглядний, системно-інноваційний, організаційно-взаємодіючий, екологічний, системно-комплексний, мотиваційно-активізаційний, інтелектуально-креативний, владно-власницький, комунікаційний, моральний, економічний, правового спрямування, управлінський та ін. Їх систематизація представлена на рисунку.



Основні складові соціальної відповідальності підприємницьких структур

Джерело. Авторська розробка

Кожний із названих аспектів є складовою системної цілісності, спрямованої на досягнення загальної соціально-економічної цілі організаційних формувань, має свої особливості, які повинні враховуватися при розробці методологічних засад формування результативної системи

соціальної відповідальності підприємницьких структур в їх стратегічному розвитку. Фундаментальною базовою основою соціальної відповідальності повинні бути покладені ціннісно-орієнтаційні погляди як суб'єктів влади і бізнесових формувань, так і соціальної спільноти регіонального, національного та поселенського рівнів. Лише при такій взаємодії можливо забезпечити єдність інтересів, системних ефектів в розвитку активізації бізнесової діяльності, сформувати результативну систему соціальної відповідальності. В створенні такої системи велика роль відводитиметься державним інститутам, громадським організаціям, інститутам науково-освітнянського спрямування.

В такому аспекті повинен здійснюватися підхід щодо розвитку регіонів, який, на нашу думку, слід розглядати як: соціум (соціально-економічну цілісність); місце розселення носіїв робочої сили і знань; носіїв інтелектуального потенціалу, системну цілісність сформованих потенційних можливостей; системну цілісність в органічній єдності цінностей, організаційної культури, організаційної поведінки, організаційної взаємодії; систему корпоративних відносин та корпоративних інтересів; системну цілісність потенціалу конкурентів – регіональних умов економіко-господарської діяльності; системну цілісність сформованих потенціальних можливостей та ін.

Названа різноманітність потребує розробки методології формування соціальної відповідальності як системи з врахуванням специфіки регіонального соціально-економічного розвитку. Виникає проблема – як поєднати інтереси суб'єктів підприємницької діяльності та соціально-економічних інтересів регіону як системної цілісності. Такі проблеми виникають і на рівні населених пунктів, безпосередньо в господарюючих соціально-економічних системах, що підтверджується нашими соціологічними дослідженнями, в результаті яких виявлено наявність скритого конфлікту інтересів через їх розбалансованість та недостатньо високого рівня соціальної відповідальності суб'єктів бізнесової діяльності. Орієнтація на економічну вигоду стала пріоритетною, а соціально-екологічна і інтелектуальна – другорядною. Це характерно для значної частини організаційних формувань агрохолдингового, корпоративного та іншого спрямування. Існують і інші цивілізовані підходи в організаційних формуваннях з орієнтацією на: цивілізовані напрями господарювання; соціально-економічний розвиток в контексті надання значимості соціальній відповідальності.

Неоднозначність в підходах щодо обґрунтування цільових установок в динамічному розвитку підприємницьких структур потребують осмислення їх специфіки при розробці методології формування результативної системи відповідальності. Важливим в цій системі є визначення принципів, на яких формуватиметься потенціал соціальної

відповідальності. Нами пропонуються такі основні принципи як: соціалізації, гуманізації, спільної дуальної відповідальності, системно-організаційної взаємодії, адекватності, ціннісної орієнтації, пріоритетності, комунікативності, сприйнятливості, результативності, активізаційності, корпоративної відповідальності, прозорості, публічності.

Основною сутнісною характеристикою запропонованих принципів є система вимог, яка базується на змістовності поняття «соціальна відповідальність», яка в уточненому варіанті розглядається нами як відповідальність суб'єкта підприємницької діяльності перед суспільством як прерогативної соціально-економічної цілісності, споживачами, контактними аудиторіями, територіальними громадами, власне працівниками фірми та суб'єктами за інтересами в контексті:

- дотримання, збереження та забезпечення сталого розвитку екологічного і соціального середовища в їх органічній єдності як фундаментальної основи існування та життєдіяльності людства;

- дотримання та розвиток цінностей, стандартних загальнолюдських норм поведінки;

- дотримання та розвиток організаційних культур, організаційної поведінки, організаційного клімату, організаційної взаємодії, соціального клімату як базової основи комунікаційних зв'язків та владних відносин;

- забезпечення і розвиток системи цивілізованих відносин – владно-власницького, суб'єктно-суб'єктного, суб'єктно-об'єктного та іншого спрямування в системі інтересів;

- виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами;

- дотримання законодавства про працю, прав людини, взаємодію з суб'єктами громадянського суспільства тощо.

Таким чином, при розробці методології формування соціальної відповідальності необхідно враховувати всю систему відносин, а саме: соціально-трудових, суб'єктно-управлінських; власницьких; владно-власницьких; контрольно-відповідальних та ін. При цьому, як вимогу, слід враховувати можливий рівень оптимальності в співвідношеннях між: владним потенціалом; контролем та відповідальністю; регулюванням і саморегулюванням; централізацією і децентралізацією; складовими володіння, розпорядження і користування та їх структурною комбінацією в системі централізація – децентралізація.

Важливою складовою в системі відносин є дотримання вимог кодексу бізнесової етики, цивілізованої етичної поведінки, які в ієрархічній системі не дотримуються, що підтверджується нашими соціальними дослідженнями. В таких умовах не використовується можливий потенціал соціальної відповідальності. Мало уваги приділяється дослідженню етики: бізнесу, влади, взаємовідносин, поведінки, соціальної відповідальності, місії влади. Знижує потенціал соціальної відповідальності існуючий

механізм утримання бізнесменами з великим доходом статусних позицій як власників основного капіталу і суб'єктів управління при виконанні контрольних функцій за фінансовими потоками.

Знижує коефіцієнт сприйняття соціальної відповідальності бізнесових структур необґрунтований розмах варіації в розрізі груп населення за сформованими нами критеріями оцінки, які покладено в основу визначення рівнів соціальної нерівності: на рівні цивілізованих відхилень в рівнях і якості життя; на рівні цивілізованих відхилень в доходах з врахуванням груп населення за якістю життя; на рівні великого розмаху варіації в доходах та накопиченні багатства і неоптимальної збалансованості по лінії мінімального доходу і рівня якості життя з одного боку, і максимальним доходом та високим рівнем життя – з другого.

Існує також певна розбалансованість в системі долі активізаційного населення та їхніми доходами і накопиченнями капіталу, що потребує детального поглибленого дослідження і на отриманих результатах: сформувати основні напрями подальшого соціально-економічного розвитку системних цілісностей національного, регіонального та іншого масштабу; розробити механізми забезпечення збалансованості названих напрямів розвитку.

В системному варіанті виникає потреба в установленні оптимального співвідношення між «С» і «V», «V» і «М». Практика цивілізованих країн світу з високим рівнем соціально-економічного та інтелектуального розвитку підтверджує необхідність проведення запропонованих змін в системі відносин як базової основи забезпечення соціальної та економічної результативності. В системі зміцнення потенціалу соціальної відповідальності ми надаємо великого значення соціальним інноваціям: соціально-інноваційним стратегіям, механізмам їх реалізації, новим організаційним формам соціально-відповідальних взаємодій, соціально-мережевим структурам, соціальному партнерству, соціальному діалогу, соціальному капіталу, розширеній системі комунікаційних взаємодій підприємницьких структур зі стейкхолдерами.

Семантична складова формування соціальної відповідальності підприємницьких структур в їх стратегічному розвитку покладається нами в основу розробки математичних моделей, які охоплюють основні блоки соціальної відповідальності як системи, а саме: блок дослідження складових соціальної відповідальності як системи (аспектний блок); блок дослідження розвитку регіонів; блок оцінки дотримання вимог принципів формування потенціалу соціальної відповідальності; блок оцінки дотримання вимог принципів як системної цілісності при взаємодії із стейкхолдерами; блок дослідження та оцінки системи відносин; блок загальної системної оцінки соціально-економічної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формування соціальної відповідальності, як системи в органічній єдності бізнесових суб’єктів діяльності, громад та інших інститутів включає: переосмислення своїх ціннісних орієнтацій; зміну організаційної поведінки, організаційної культури; зміну соціальних пріоритетів; розвиток системно-креативного мислення; інтелектуалізацію потенціальних можливостей: особистості, колективу, територіальної громади суб’єктів інституціонального порядку, бізнесових структур; обов’язковість організації соціальних взаємодій в системі: підприємницька діяльність влади та громадянського суспільства – суб’єкти регіонального значення – суб’єкти внутрішньосистемного спрямування – суб’єкти певного сегменту ринку та інші.

Бібліографічний список: 1. Гудзинський О.Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія / [О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Ю.С. Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О.Д. Гудзинського. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с. 2. Гудзинський О.Д., Нестеренко С.А. Формування результативної системи управління конкурентоспроможністю підприємств: методологічний аспект: монографія. – Львів: «Ліга-Прес», 2014. – 420 с. 3. Судомир С.М. Відповідальність у системі менеджменту. «Сучасні тенденції розвитку менеджменту та фінансово-економічної безпеки», 26 листопада 2018 р., Збірник доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2018. – С. 85-88. 4. Судомир М.Р. Організаційно-економічний механізм стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 4. – С. 91–94.

Запропоновані принципи соціальної відповідальності сутнісною характеристикою яких є система вимог, яка базується на змістовності поняття «соціальна відповідальність», яка в уточненому варіанті розглядається як відповідальність суб’єкта підприємницької діяльності перед суспільством, споживачами, контактними аудиторіями, територіальними громадами, власне працівниками фірми та суб’єктами за інтересами в контексті: дотримання, збереження та забезпечення сталого розвитку екологічного і соціального середовища в їх органічній єдності як фундаментальної основи існування та життєдіяльності людства; дотримання та розвиток цінностей, стандартних загальнолюдських норм поведінки; дотримання та розвиток організаційних культур, організаційної поведінки, організаційного клімату, організаційної взаємодії, соціального клімату як базової основи комунікаційних зв’язків та владних відносин; забезпечення і розвиток системи цивілізованих відносин – владно-

власницького, суб'єктно-суб'єктного, суб'єктно-об'єктного та іншого спрямування в системі інтересів; виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами; дотримання законодавства про працю, прав людини, взаємодію з суб'єктами громадянського суспільства тощо.

Встановлено, що при розробці методології формування соціальної відповідальності необхідно враховувати всю систему відносин, а саме: соціально-трудових, суб'єктно-управлінських; власницьких; владно-власницьких; контрольно-відповідальних та ін.

Визначено рівні соціальної нерівності.

Розроблені математичні моделі, які охоплюють основні блоки соціальної відповідальності як системи, а саме блок: дослідження складових соціальної відповідальності як системи; дослідження розвитку регіонів; оцінки дотримання вимог принципів формування потенціалу соціальної відповідальності; оцінки дотримання вимог принципів як системної цілісності при взаємодії із стейкхолдерами; дослідження та оцінки системи відносин; загальної системної оцінки соціально-економічної відповідальності.

Запропоновані принципи соціальної відповідальності сутнісною характеристикою яких є система вимог, яка базується на змістовності поняття «соціальна відповідальність», яка в уточненому варіанті розглядається як відповідальність суб'єкта підприємницької діяльності перед суспільством, споживачами, контактними аудиторіями, територіальними громадами, власне працівниками фірми та суб'єктами за інтересами в контексті: дотримання, збереження та забезпечення сталого розвитку екологічного і соціального середовища в їх органічній єдності як фундаментальної основи існування та життєдіяльності людства; дотримання та розвиток цінностей, стандартних загальнолюдських норм поведінки; дотримання та розвиток організаційних культур, організаційної поведінки, організаційного клімату, організаційної взаємодії, соціального клімату як базової основи комунікаційних зв'язків та владних відносин; забезпечення і розвиток системи цивілізованих відносин – владно-власницького, суб'єктно-суб'єктного, суб'єктно-об'єктного та іншого спрямування в системі інтересів; виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами; дотримання законодавства про працю, прав людини, взаємодію з суб'єктами громадянського суспільства тощо.

Встановлено, що при розробці методології формування соціальної відповідальності необхідно враховувати всю систему відносин, а саме: соціально-трудових, суб'єктно-управлінських; власницьких; владно-власницьких; контрольно-відповідальних та ін.

Визначено рівні соціальної нерівності.

Розроблені математичні моделі, які охоплюють основні блоки соціальної відповідальності як системи, а саме блок: дослідження

складових соціальної відповідальності як системи; дослідження розвитку регіонів; оцінки дотримання вимог принципів формування потенціалу соціальної відповідальності; оцінки дотримання вимог принципів як системної цілісності при взаємодії із стейкхолдерами; дослідження та оцінки системи відносин; загальної системної оцінки соціально-економічної відповідальності.

A.D. Hudzynskyi, S.M. Sudomyr. Social responsibility of business activity in the agrarian sector of the economy. In the article the principles of social responsibility were proposed. Their essential characteristic is a system of requirements based on the content of the concept of “social responsibility”. In more precise variant this system is considered as the responsibility of the subject of the entrepreneurial activity to the society, consumers, contact audiences, territorial communities, employees of the firm in particular and to the subjects with the common interests in the context of the maintenance, preservation and ensuring the sustainable development of the ecological and social environment in their organic unity and as a fundamental basis for the existence and vital functions of mankind. The system should also be aimed at the maintenance and development of values, common to all mankind standards of behavior, the observance and development of the organizational cultures, organizational behavior, organizational climate, organizational interaction and social climate as the fundamental basis of the communication connections and authoritative relationships, the maintenance and development of the civilized relations system, namely the authoritative and proprietary, subjective-subjective, subjective-objective and other directions in the system of interests, the fulfillment of obligations to the subjects as for their interests, the maintenance of labor legislation, the human rights, the interaction with the civil society subjects, etc. It has been established that in developing the methodology of the social responsibility formation it is necessary to take into account the whole system of relations, namely the social and labor, subjective and managerial, proprietary, authoritative and proprietary, control and responsible relations and others. The mathematical models that cover the main blocks of social responsibility as a system are developed. These blocks are the following: the research of the counterparts of social responsibility as a system; the research of the regions development; the assessment of compliance with the principles of the social responsibility potential formation; the assessment of compliance with the principles as a system integrity when dealing with the stakeholders; the research and evaluation of the relations system; and the general system assessment of the socio-economic responsibility.

Key words: social responsibility, management, synergism, business, system, economy, agrarian sector.

Стаття надійшла до редакції: 12.08.2018 р.

О.І. Заздравнова, д-р філос. наук, професор
А.І. Кравцов, канд. іст. наук, професор ХНАУ
Ю.М. Гаврилюк, канд. філос. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СОЦІАЛЬНЕ: ДО ДОСВІДУ ОСМИСЛЕННЯ БАЗОВОГО ЕЛЕМЕНТА СОЦІОЛОГІЇ

Стаття присвячена висвітленню тлумачення такої інтегрованої категорії як «соціальне», що є незаперечним базовим елементом соціології. Цим і зумовлена актуальність досліджуваної проблеми. Поняття «соціальне» взаємопов'язане з визначенням близьких, але самостійних наукових категорій, а саме: соціальна сфера, соціальність, соціологічний підхід, соціалізація індивіда, соціальні пріоритети, цивілізація та ін.. які розглядаються у статті. Особливістю публікації, що вирізняє її від попередніх, є історико-методологічний підхід із застосуванням широкого спектру аргументів визнаних класиків соціологічної науки.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальне, соціальність, соціологічний підхід, соціалізація індивіда, соціальні пріоритети, цивілізація

Постановка проблеми. Соціологічна наука в наші дні охоплює практично всі сфери людської життєдіяльності: економіку, політику, мистецтво, охорону здоров'я і т. ін. При цьому зростання темпів екстенсивного впровадження соціологічних знань забезпечує їм високий соціальний престиж. Еволюційні процеси в соціумі проходять більш інтенсивно, ніж в природі, а тому їх фундаментальні характеристики піддаються істотним трансформаціям. Дослідити їх – прерогатива самої соціології, яка прагне до збереження свого соціального статусу як науки.

Аналіз досліджень і публікацій. Основні соціологічні установки часів О. Конта, Г. Спенсера не зовсім узгоджуються з реаліями нашого часу. На дані обставини свого часу звертали увагу Е. Дюркгейм, Ф. Теніс. М. Вебер. У роботах Н. Смелзера, Р. Мертона, Дж. Рітцера, Дж. Масіоніса основний вектор соціологічних досліджень переміщується на ретельний аналіз трансформації їх фундаменту – сферу соціального як

натуральність, яка викликає необхідність розвитку соціологічного знання. У вітчизняній соціології ця точка зору висвітлена у колективних підручниках і посібниках: Соціологія. Підручник / За загальн. ред. В.П. Андрущенко і М.І. Горлача. – Харків-Київ, 1998. – 624 с.; Соціологія: Навч. посіб./ За ред. С.О. Макеєва.- К.: Укр. енциклоп., 1999. – 472 с; Соціологія. Підручник. Вид. 2-е / За ред. В.Г. Городяненко. – Київ: вид. центр «Академія», 2002. – 560 с.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті – звернути увагу на необхідність соціологічного підходу до дослідження соціальності як фундаментальної основи соціологічного знання, на трансформації цієї основи при зміні реалій соціуму, що еволюціонує.

Виклад основного матеріалу. Дефініція соціології як науки про суспільство в наші дні представляється не зовсім вдалою, на що звертає увагу американський соціолог Дж. Масіоніс: «Соціологія – це систематичне вивчення людського суспільства. Серцевина її – особлива точка зору, яка називається «соціологічний підхід» [6, с.24]. «Бачити загальне у приватному, виявляти загальні зразки в поведінці окремих людей. Соціологічна спрямованість розуму означає відмову від розхожої ідеї, ніби поведінка людини просто зумовлена її рішенням щось вчинити. Ні, соціологічний підхід виступає за незвичне уявлення, згідно з яким суспільство формує наше життя» [Там же, с.26]. Існування людського індивіду здійснюється в особливій сфері – сфері соціального.

Автори одного з перших українських підручників із соціальної філософії В.П. Андрущенко та Н.І. Михальченко зауважують: «Людство ще не знайшло більш-менш прийнятної і обґрунтованої відповіді на питання, що ж таке соціальне. Тому сьогодні, як і дві тисячі років тому, над виявленням якості феномена соціального слід думати, починаючи зі встановлення елементарно непорушних (незаперечних) фактів і піднімаючись до вершин досягнення його глибинної природи і суті » [1, с.95].

Якісна особливість соціальної сфери суспільства полягає у тому, що саме в цій сфері складається об'єктивне існування індивіда, оскільки в ній об'єктивно втілюється вся сукупність комунікативних відносин. Соціальна сфера в цілому являє собою всю сукупність комунікативних зв'язків, в яких би формах (безпосередніх або опосередкованих) вони не склалися. Це специфічна і характерна саме для людини сфера його «родового» існування.

Соціальність, що розуміється як потенційне поле реалізації родової сутності людини, одночасно представляє механізм самореалізації

людського індивіда. Тоді виходить, що соціальність, як «об'єктивно існуюча родова людська сутність є і сутністю окремої людини в можливості, яка перетворюється в дійсність у міру її інтеріоризації окремим індивідом» [2,с.42]. Тому соціальне, «присутнє» в кожній особистості, – це не вся емпірично присутня соціальність, а лише та, в якій індивід реалізує своє право вибору, виявляє свою активно-діяльну сутність. У конкретному індивіді соціальність виступає з боку його комунікабельності з іншими індивідами і з тим придбаним соціокультурним арсеналом, який визначає форму його (тобто індивіда) життєдіяльності. І в цьому контексті соціальні характеристики індивіда виявляються не просто результатом впливу суспільства на свого окремого члена, але і в кожному з них індивідуально відбиваються соціально-значущі риси і виявляється його сутність як сукупність усіх соціальних відносин.

Залучення індивіда до сфери соціального, комунікація із соціальним здійснюється, як правило, через окремі структурні об'єднання індивідів – професійні, конфесійні, кланові, статеві, політичні та ін. Рольові, статусні, престижні інтереси і орієнтації індивіда, знову таки, визначаються масштабністю і глибиною комунікативних зв'язків, в світлі яких здійснюється бачення практично всіх проблем життєдіяльності індивіда. Адже тільки керуючись колективістськими нормами поведінки, індивід виявляє свої соціальні характеристики. Але колективні норми – приналежність різного рівня людських спільнот і об'єднань, тому ці норми далеко не завжди скоординовані. Вони можуть, в принципі, збігатися, але можуть і бути по відношенню один до одного контрарними.

У розумінні суті соціального виглядають контрарними концепції французького соціолога і філософа Е. Дюркгейма (1858-1917 рр.) і іспанського філософа Х. Ортеги-і-Гассета (1883-1955 рр.). Обидва дослідники визнають безумовним наявність соціальної сфери суспільства як основного місця локалізації соціальності, але по-різному вирішують проблему її взаємодії з індивідом.

Е. Дюркгейм однозначно оцінює соціальну сферу як сферу раціональну або, точніше, як сферу надіндивідуальної раціональності. Ця сфера, за Е.Дюркгеймом, представляє буття «соціальної свідомості», колективних уявлень», в яких в концентрованій формі отримує втілення розумове життя всього соціуму, незрівняно багатше, ніж інтелектуальне життя будь-якого індивіду. Дійсно, колективні уявлення авторитетні для індивіда тому, що вони формуються в ході виключно тривалої і різноманітної колективної діяльності, концентруючи в собі нескінченно

більш багату і складну інтелектуальну активність, ніж та, на яку здатний індивід. Однак те, що колективні уявлення перевершують можливості індивідуальної особистості, а соціальна сфера, до якої включається індивід, визначає його окреме існування, ще не цілком пояснює загальнообов'язкові норми, правила і установки.

Для обґрунтування своєї позиції Е. Дюркгейм навіть вживає термін «божественне соціальне», позначаючи ним сполучну силу, що складає основу будь-якого суспільства або асоціації людей. Всі соціальні інститути, згідно Е. Дюркгейму, несуть на собі відблиск цього «божественного соціального» у вигляді своєї безумовної і абсолютної раціональності. Е. Дюркгейму належить пріоритет у виявленні механізму соціальної «солідарності» вже на рівні «професійного цеху», «де кожен має свою роль, узгоджену з його характером, де є справжній обмін послугами. Один протегує, інший втішає, третій радить, четвертий виконує – і саме цей поділ функцій, або, вживаючи освячений вираз – цей поділ праці – викликає відносини дружби » [4, с. 57-58].

Х. Ортега-і-Гассет, навпаки, вважає, що «соціальне або колективне життя», яке керується інститутом звичаїв, аналогічне природі, і як природа ірраціоналістичне, механістичне, грубе. Звідси схильність доповнювати соціальне життя системою вірувань і частково узаконювати ці вірування, що не витримують раціональної критики. Діагноз на наявність соціального в індивіді включає визначення його переконань, вірувань, дотримання звичаїв, які представляють собою модель наявного соціального, яка б відтворювала «справжню соціальну дійсність». Соціальне ж виявляється силою примусу і морального тиску на індивіда, існування якого залежить від волі і свідомості людини. Воно не здатне навіть забезпечити соціальну стабільність: «Система цінностей, яка організувала людську діяльність ще якихось тридцять років тому, втратила свою очевидність, привабливість, імперативність. Західна людина захворіла яскраво вираженою дезорієнтацією, не знаючи більше по яким зіркам жити » [10, с. 264].

Соціальна сфера суспільства, за Х. Ортеги-і-Гассетом, «фундаментальна реальність», що демонструє себе в людському спільному житті, в міжіндивідуальних відносинах. Останні утворюють те, чому пізніше належить іменуватися «суспільством або комунікацією», тобто світом межіндивідуальних зв'язків. Міжіндивідуальні комунікативні зв'язки знаходяться у статусі об'єктивно існуючих і в законах свого функціонування вже не залежать від волі і бажання людей – суб'єктів комунікації, ірраціональне внутрішньо притаманне соціальній комунікації: «взятий окремо, кожен з нас в кінцевому результаті розумний; взяті ж

разом, в натовпі, під час політичного мітингу, навіть в колі друзів, ми всі готові на найостанніше божевілля» [8, с. 40]. І індивід, включаючись до світу соціальної реальності, стає підлеглим цього світу. Люди здійснюють вчинки, поводяться так чи інакше, тому що так прийнято, таке «соціальне замовлення», такий звичай.

Сучасний французький соціолог і психолог Серж Московічі, поділяючи позицію Х. Ортеги-і-Гассета щодо ірраціональної природи соціального, пояснює неминучість з'явлення і прояву ірраціонального в соціальній сфері в такий спосіб: «Люди окремо один від одного ведуть себе моральним і розумним чином, але вони ж стають аморальними і нерозумними, коли збираються разом, ... наші індивідуальні здібності сприйняття і спостереження зовнішнього світу продукують вірне знання, тоді як соціальні чинники провокують спотворення і відхилення в наших переконаннях і знаннях про світ» [9, с. 4].

Дане пояснення, однак, не зачіпає суті проблеми, оскільки обмежується констатацією і описом феномена соціальності, причому за допомогою фіксації абсолютного розриву індивідуального і соціального. Онтологічні підстави соціальності не стають предметом соціального дослідження.

З метою уникнути абсолютного розриву індивідуального і соціального В.А. Брушлинський резонно уточнює істотну відмінність у змісті понять «соціальне» і «суспільне»: «будь-яке індивідуальне у людини завжди є соціальним, але при цьому воно дуже по-різному може співвідноситися з громадським» [3, с. 8].

Протиставлення людського і природного взагалі, людського і природного в людині призводить до розуміння людини як біосоціальної істоти. В рамках цього розуміння, в явній або неявній формі, присутня наступна думка: людина (в онтогенезі) народжується як біологічна істота і тільки залучення її до цінностей культури за допомогою ігрової, навчальної, трудової і т. п. діяльності – соціалізації – перетворює її в людину. Соціалізація при цьому розуміється і як результуюча процесу цілеспрямованого виховання, як «олюднення» дитини. В.А. Брушлинський цілком логічно показує неспроможність подібної установки: «Але олюднювати можна лише того, хто спочатку ще не є людиною. Якщо ж дитина народжується в якості людини, а не тварини, то гомінізація не потрібна. Дитинство в житті Homo Sapiens є не перетворення тварини в людину, а дитини в дорослого, тобто поступове сходження на всі вищі щаблі й стадії одного й того ж, цілком людського життя в умовах

безпосереднього (обличчям до обличчя) і опосередкованого спілкування» [3, с.11].

Початкова соціальність людської дитини складається вже в тому, що її батьки – люди, які забезпечують її взаємодію з зовнішнім світом, її індивідуальний, віковий розвиток як людської істоти. «Конкретність такого розвитку і концептуалізується ... категорією «суспільне» на відміну від граничної і загальної абстракції «соціальне». За допомогою цієї категорії фіксують не загальнолюдські, а перш за все психологічні якості людей і їхньої психіки як представників певної спільноти, груп, класу ... » [3, с.12].

Соціальність фіксує постійні взаємозв'язки між людьми (виробничі, духовні, вікові, групові тощо) в усіх видах людської життєдіяльності незалежно від ступеня їх користі, моральної оцінки або значимості. Соціальними в однаковій мірі є і вищі прояви творчості, і факти протиправної поведінки: «будь-яке індивідуальне у людини завжди є соціальним, але при цьому воно дуже по-різному може співвідноситися з громадським» [3, с.8]. Тому соціальне виявляє себе в комунікаціях індивіда з іншими індивідами. Комунікації можливі лише на основі якихось компромісів, відступів від індивідуальних симпатій і антипатій, щоб мати можливість вписуватися в певні людські колективи, об'єднання, спільноти, тобто конкретні суспільні зв'язки як постійного, так і спорадичного планів.

Отже, соціальне – це найбільш загальна родова характеристика людського індивіда, представлена у вигляді сукупності його загальнолюдських якостей. Громадське ж – це не синонім соціального, а характеристика нескінченно різних приватних проявів соціальності: національних, культурних, сімейних, кланових і т. п.

Діалектика соціального і громадського вказує на бінарну природу самого індивіда. Вільний, активний, цілеспрямований суб'єкт історичної творчості, що вважає себе істотою розумною, змушений поступатися своїми перевагами, як тільки з'являється серед собі подібних. Адже далеко не завжди існує можливість вибору приємних тобі людей або колективів. А поза людських колективів – національних, культурних, професійних, вікових тощо – індивід втрачає соціальні якості, випадає зі сфери історичної творчості.

Соціалізація індивіда неможлива без освоєння ним людського досвіду, причому це таке освоєння, в якому центральне значення має відтворення індивідом вже сформованих форм людського співжиття. З боку індивіда цей процес виступає процесом його адаптації, в той час як з боку суспільства цей же процес є процесом його відтворення.

З позиції інтеракціоністського підходу, зокрема американських соціологів Л. Філіпса, Т. Шибутані, адаптація розуміється в процесуальному варіанті як єдність процесів перетворення соціального середовища «під себе» і себе «під середовище». Американський соціолог Т. Парсонс у своїй концепції «адаптивного оновлення» пов'язує процес соціальної еволюції зі здатністю соціуму постійно нарощувати масштаби і глибину «вбудовування індивіда в сформовані соціальні інститути з тим, щоб потім знайти можливість «зсередини» перебудовувати їх на догоду власним інтересам». Адаптація – обов'язковий етап включення людини в систему соціальних відносин як активного суб'єкта соціального середовища.

Аналіз різних підходів до розуміння сутності соціальної адаптації дозволяє погодитися зі своєрідним резюме С. Хуткой «в узагальненому вигляді визначати соціальну адаптацію особистості як процес реагування людини на зміни в соціальному середовищі, спрямований на збереження цілісності особистості і здатність її до самовідтворення» (11, з .174).

Таким чином, в процесі адаптації індивід не тільки набуває якостей, необхідних йому для життєдіяльності в суспільстві, а й відбувається еволюція життєвого світу людини. Адаптуючись до різних сфер життя суспільства, індивід погоджує свої ціннісні орієнтації, свої інтереси зі своїми можливостями і умовами соціального середовища.

У цьому процесі індивід виявляється залученим одночасно до багатьох соціальних спільнот, соціальних ситуацій, в яких він діє. Забезпечення певного рівня включеності в життєдіяльність соціального середовища реалізується в процесі соціалізації. «Витягаючи ланцюжок» зв'язків між окремими елементами, складовими соціальної дійсності, індивід виявляє нові поняття свого існування. Але це відбувається тільки тоді, коли він пов'язує себе з конкретними обставинами, з певними формами активності, з певними сферами діяльності і комунікативних зв'язків. Це зумовлено як природною обмеженістю життя індивіда, так і тим, що людина, поряд з можливістю розширювати сферу своєї активності, пов'язана з необхідністю відтворювати соціальні умови свого існування. А оскільки життєдіяльність індивіда відбувається в конкретній соціальній сфері, він освоює цю сферу в межах, означених своїм місцем в соціальній структурі. Таким чином, потенційно процес соціалізації індивіда надає йому універсальні засоби і можливості освоєння соціальної дійсності і, відповідно, саморозвитку. Але практично самовизначення індивіда виявляється вибором і використанням лише деяких можливостей, які є в соціальній сфері.

Видається виправданою позиція Ю. Козелецького, який розглядає специфіку людської активності, спрямованої на постійну зміну свого соціального буття, в так званому трансгресивному прагненні до подолання встановлених меж, норм і правил. Адже людина не просто адаптивна гомостатична система, а система, яка прагне до ідеалу. «Люди не тільки виконують консервативні акти, які спрямовані на самозбереження, але й прагнуть до постійного подолання попередніх своїх досягнень і результатів. Вони прагнуть вийти за межі того, чим володіють. Завдяки цим актам трансгресії, завдяки руху вперед, цієї своєрідної жадібності, люди розширюють свій світ, створюють нові матеріальні і символічні цінності, розвивають науку и техніку, мистецтво й організаційну діяльність. Вихід за попередні межі індивіда і суспільства - це немовби чергові акти створення світу» [5, с. 30-31].

Змінюються соціальні пріоритети. Виникає необхідність у високозатратних технологіях із підготовки освічених фахівців, від чієї зусиль потім будуть залежати темпи соціального прогресу.

Висновки. Інформаційна цивілізація зі своїм з'явленням стверджує нові системи цінностей і тим самим вимагає нової парадигми стратегії соціального розвитку людства. Стає зрозумілим, що традиційна цивілізація, яку називали постіндустріальною, вичерпала свої потенційні можливості. Позитивний внесок цієї цивілізації – речово-предметний добробут, розумно розпорядитися яким ця цивілізація так і не змогла, а лише сформувала невгамовну тягу до нарощування матеріальних цінностей. «Невідповідність потреб можливостям їх задоволення, – зазначає академік М.Н. Моїсеєв, – одне з основних протиріч сучасності» [7, с.11].

Відзначимо, що процес синтезування знань не несе в собі заряду уніфікації. Ці знання продовжують співіснувати, комунікувати один з одним і взаємодоповнювати один одного. На основі цього і повинна будуватися стратегія виживання людства [1]. Інформаційні продуктивні можливості, засновані на комп'ютерній комунікативній мережі, дають потужний імпульс для пошуку і втілення соціальних інновацій. Нові соціальні структури складаються постійно, викликаючи і стимулюючи як еволюційні процеси в соціальній сфері суспільства, так і нові парадигми їх осмислення.

Бібліографічний список: 1. Андрущенко В.П., Михальченко М.І. Сучасна соціальна філософія. Курс лекцій. – К., 1996. – 425 с. 2. Бекешкина И.Э. Структура личности (методологический анализ). – К.:

Наукова думка, 1986. – 129 с. 3. Брушлинский В.А. Социальная психология в России и теория Сержа Московичи. Предисловие к русскому изданию // Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М.: Центр психологии и психотерапии. – 1996. – С. 5-20. 4. Дюркгейм Э.О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Терра, 1991. 5. Козелецкий Ю. Человек многомерный / Психологическое эссе. – К.: Лыбидь. 1991. – 288 с. 6. Масионис Дж. Социология. – 9-е изд. – СПб: Питер. 2004. – 762 с. 7. Моисеев Н.Н. Информационное общество: возможности и реальность // Полис, 1993, № 3. – С. 6-14. 8. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М.: Центр психологии и психотерапии. – 1996. – 478 с. 9. Московичи С. Социальное представление: исторический взгляд // Психологический журнал. – 1995, № 1. – С. 3-21. 10. Ортега-и-Гассет Х. Тема нашего времени // Самосознание европейской культуры XX века. – М., 1991. – С. 252-278. 11. Хуткая С. Социальная адаптированность личности: концептуализация понятия // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007, № 2. – С. 164-175.

О.І. Заздравнова, А.І. Кравцов, Ю.М. Гаврилюк. Соціальне: до досвіду осмислення базового елемента соціології. Стаття посвящена раскрытию смысла такой интегрированной категории как «социальное», которая есть неоспоримым базовым элементом социологии. Этим и обоснована актуальность исследуемой проблемы. Понятие «социальное» взаимосвязанно с определением близких, но самостоятельных научных категорий: социальная сфера, социальность, социологический подход, социализация индивида, социальные приоритеты, цивилизация, которые рассматриваются в статье. Особенностью публикации, что отличает ее от предыдущих, является историко-методологический подход с привлечением широкого спектра аргументов признания классиков социологической науки.

Ключевые слова: социальная сфера, социальность, социологический подход, социализация индивида, социальные приоритеты, цивилизация.

O.I. Zazdrunova, A.I. Kravtsov, Yu.M. Gavrilyuk. Social: to examination of the basic element of sociology. The article is devoted to the explanation of the interpretation of such an integrated category as "social", which is an unconditional basic element of sociology. This is due to the relevance of the problem under study. The concept of "social" is interrelated with the definition of close but independent scientific interpretations as: social sphere, sociality, sociological approach, socialization of the individual, social

priorities, civilization, etc., which are considered in the article. Feature of the publication. What distinguishes it from the previous is a historical and methodological approach with the use of a wide range of arguments for the recognition of the classics of sociological science.

The main sociological settings of the time of O. Comte, G. Spencer are not entirely consistent with the realities of our time. At the given circumstances, his attention was paid to E. Durcgeim, F. Tennis. M. Weber. In the works of N. Smelzer, R. Merton, J. Ritzer, J. Massionis, the basic vector of sociological research moves to a thorough analysis of the transformation of their foundation - the social sphere as natural, which calls for the development of sociological knowledge. In domestic sociology, this point of view is presented (in varying degrees) in collective textbooks and manuals:

Sociological science in our day covers virtually all spheres of human life: economics, politics, art, health care, etc. At the same time, the growth of the pace of extensive introduction of sociological knowledge provides them with high social prestige. Evolutionary processes in society are more intense than in nature, and therefore their fundamental characteristics are subjected to significant transformations. Explore them - the prerogative of sociology itself, which seeks to preserve its social status as a science.

Sociality, understood as a potential field of realization of the generic nature of man, simultaneously represents the mechanism of self-realization of the human individual. Then it turns out that sociality, as "the objectively existing generic human essence is and the essence of an individual in the possibility that becomes a reality as it is internalized individual individual". Therefore, social, "present" in each individual - is not all empirically cash social, but only that in which the individual realizes his right to choose, shows his active-active essence.

Key words: social sphere, social. sociality, sociological approach, socialization of the individual, social priorities, civilization

Стаття надійшла до редакції: 09.08.2018 р.

Є.В. Милованов, канд. екон. наук
Федерація органічного руху України

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОРГАНІЧНИХ АГРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ

Визначено, що одним із ключових напрямів стимулювання органічного сектору агровиробництва у провідних країнах Європи та світу було зменшення податкового навантаження на органічні господарства за рахунок системи оптимізаційних заходів. Подано вітчизняні підходи до зменшення податкового навантаження на сільськогосподарських виробників та здійснено їх ретроспективну оцінку. Проаналізовано практику податкового стимулювання розвитку органічного сектору у різних країнах світу, що може бути прикладом для впровадження у вітчизняну систему оподаткування органічних господарств. Запропоновано систему пільгового оподаткування для сертифікованих органічних агровиробників в Україні, що дасть можливість майбутнім органічним сільгоспвиробникам зменшити свої податкові затрати в один з найскладніших етапів – перехідного періоду до органічного господарювання. Розраховано орієнтовні обсяги заощаджень органічних агровиробників, згідно запропонованого підходу пільгового оподаткування у розрізі областей України.

Ключові слова: *оподаткування сільськогосподарських виробників, розвиток аграрної сфери, органічне агровиробництво, стимулювання органічного сектору, державна підтримка, міжнародний досвід*

Постановка проблеми. Органічний сектор сільськогосподарської галузі в Україні підтримує активні темпи зростання протягом останніх двох десятиліть і залишається одним з найбільш перспективних напрямів розвитку для вітчизняних агровиробників. На кінець 2017 р. у нашій країні на 420 тис. га сільськогосподарських угідь органічно господарювали 375 великих та малих агропідприємств, за 10 років дані показники збільшилися майже на 56 % та 220 % відповідно [0].

Найбільш привабливим для вітчизняних сільськогосподарських виробників є експортний потенціал органіку, оскільки найбільш вигідні європейський та американський ринки аграрної продукції зацікавлені не стільки у конвенційній, а саме в екологічно безпечній, сертифікованій

органічній продукції. Крім цього, український внутрішній органічний ринок також зростає з кожним роком, пропонуючи перспективи збільшення дохідності для кожного свідомого вітчизняного фермера та переробника. За останні 10 років він збільшився у 49 разів (з 0,6 млн грн у 2008 р. до 29,4 млн грн у 2017 р.) [0].

Однак, досить актуальним нині залишається питання державної підтримки органічного агровиробництва, зокрема вдосконалення системи оподаткування у напрямі стимулювання переходу та підвищення конкурентоспроможності потенційних і діючих органічних сільгоспвиробників у вітчизняних реаліях господарювання. Поряд із дотаціями та субсидіями, вважаємо формування системи податкових пільг для сертифікованого органічного сільського господарства в Україні більш простим та дієвим способом підтримати екологічність та інноваційність аграрної галузі економіки та ринкові перспективи органіку як всередині країни, так і за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання покращення вітчизняної системи оподаткування сільськогосподарських підприємств були об'єктом наукових досліджень великого числа вчених, зокрема А.В. Бурковської [0], В.М. Жука [0], Н.П. Мацелюх, М.О. Скорика [0], П.А. Лайка [0] та ін. Державну підтримку органічних агровиробників та стимулювання розвитку органічного сільського господарства досліджували у своїх працях Є.Ю. Білоусов [0], А.В. Вдовиченко [0], М.П. Мартинюк [0], О.М. Маслак [0], Я.О. Самсонова [0] та ін. Незважаючи на вагомий науковий доробок вищезгаданих вчених, доцільно виокремити необхідність більш глибокого наукового вивчення питань вдосконалення системи оподаткування сільського господарства у напрямку підтримки та стимулювання вітчизняних органічних агровиробників на шляху підвищення рівня екологічності та збалансованості аграрного сектору України.

Метою дослідження є формування напрямів вдосконалення вітчизняної системи оподаткування сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом та переробкою органічної продукції для полегшення фінансового навантаження у перехідний період та формування сприятливого податкового середовища для розвитку однієї з найбільш перспективних ніш на вітчизняному та міжнародному аграрному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід формування органічного сектору аграрної галузі свідчить про важливість державної підтримки, особливо на початкових стадіях переходу сільгоспвиробників на органічні методи господарювання. У попередніх дослідженнях [0] нами було проаналізовано найкращі світові практики

державної підтримки органічного сільського господарства та визначено перспективи для України. Одним із ключових напрямів стимулювання органічного сектору агровиробництва у провідних країнах Європи і світу було зменшення податкового навантаження на органічні господарства за рахунок системи оптимізаційних заходів.

Кожна держава формує систему оподаткування у сільському господарстві у залежності від внутрішніх особливостей та тенденцій розвитку галузі. Не винятком є й Україна, в якій специфіка аграрного оподаткування полягає у різноманітті постійно зникаючих та наростаючих активів, які треба адекватно оцінювати та вчасно відображати в обліку. Реформування вітчизняної податкової системи відбувалося з урахуванням специфіки агровиробництва та вимог євроінтеграційних процесів, але сучасний стан оподаткування агропідприємств в Україні характеризується наявністю значної кількості проблем.

Так, з 1 січня 1999 р. для сільськогосподарських товаровиробників було запроваджено фіксований сільськогосподарський податок, яким було заміщено оподаткування з прибутку на землю. Цей податковий механізм могли використати сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, селянські та інші господарства в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний рік, перевищувала 50 % загальної суми валового доходу підприємства [0, с. 380].

Даний інструмент зменшення податкового навантаження на вітчизняного аграрія своєчасно підтримав фінансове становище господарюючих суб'єктів у сільському господарстві у перші роки після впровадження, але, за оцінкою В.М. Жука, "з 2010 р. ФСП перестав покривати свою найбільшу складову (нарахування до пенсійного фонду) та фактично втратив початкову сутність – "єдиного" платежу сільгосппідприємств до держбюджету. ФСП перестав забезпечувати виконання податками регулюючої й стимулюючої функцій. Особливо це стосується підприємств індустріального типу (птахофабрик, закритого овочівництва тощо) та холдингових агроформувань" [0, с. 35].

Нова податкова реформа, яка вступила в дію з 1 січня 2015 р., зачепила і аграрний сектор України. Для агровиробників замість фіксованого сільськогосподарського податку було запроваджено єдиний податок для платників четвертої групи. Спеціалісти вказували на формальний характер цих змін: відбулося формальне включення фіксованого сільгосподатку до складу єдиного податку. Самі правила

оподаткування сільськогосподарських товаровиробників майже не змінилися [0, с. 26].

Єдиний податок 4-ої групи представляє собою податок, що стягується з одиниці земельної площі у відсотках від її нормативної грошової оцінки, сплата якого замінює сплату інших податків і зборів, а саме:

- податку на прибуток підприємств, включаючи авансовий внесок при виплаті дивідендів;
- земельного податку на землі, які використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;
- рентної плати за спеціальне використання води [0].

Крім того, з 1 січня 2017 р. для господарської діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибництва відмінено спецрежим ПДВ. Державна Фіскальна Служба України перевела усіх сільгоспвиробників, які зареєстровані як суб'єкти спецрежиму оподаткування, на загальну систему оподаткування податку на додану вартість.

Всі інші податки і збори сплачуються на загальних підставах, включаючи єдиний соціальний внесок на соціальне страхування.

Стосовно відміни вищенаведених інструментів податкової підтримки вітчизняних агровиробників, дискусії тривають й досі. Однак більшість погоджується, що основною причиною скасування були вимоги МВФ, а не становлення вітчизняної аграрної галузі на міцну основу для сталого розвитку. Тим не менш, варто зауважити, що вищезгадані податкові преференції, свого часу, дійсно допомогли українському АПК вибратись із прірви збитковості та внести свій вагомий вклад у розвиток національної економіки останніми роками.

Для органічних виробників в Україні поки що не створені спеціальні умови та пільги, але така необхідність зростає з кожним роком. Це пов'язане із все ще не стабільним становищем вітчизняного аграрія та дисбалансом у національній економіці, на що вплинули, у першу чергу, революційні процеси у нашій країні та військова агресія сусідньої країни. Але розширення органічного сектору – це чудовий шанс для відчутного прискорення прогресу сільськогосподарської галузі на засадах збалансованого розвитку соціально-економічних та екологічної складових. І головне завдання української влади, при цьому, забезпечити сприятливі умови для динамічної розбудови багатофункціональних органічних систем господарювання, зокрема у вигляді податкових преференцій та інших інструментів стимулювання економічної діяльності в аграрній сфері.

Міжнародний досвід розбудови органічного агровиробництва та ринку органічної продукції свідчить про важливість застосування податкових пільг до існуючих у країні типів податків, щоб дати органічному сектору важливі фінансові переваги. Серед існуючих засобів у міжнародній практиці застосовуються пільги й знижки на прибутковий податок, і податкові пільги або звільнення від сплати деяких інших податків (рисунок).



Міжнародна практика пільгового оподаткування органічних агровиробників

Джерело: розроблено автором.

Цілеспрямовані податкові пільги для органічних операторів є способом стимулювати органічні підприємства та сприяти приватним інвестиціям (в т.ч. потенційно залучати іноземні інвестиції) в органічний бізнес, з урахуванням позитивних зовнішніх ринкових впливів, які генерують ці підприємства. Хоча податкові пільги для органічних операторів можуть надаватися за умови відповідності певним критеріям і вимогам, перевагою податкових пільг є те, що вони не ведуть до сильного викривлення вибору системи виробництва й бізнесу та залишають підприємствам свободу ухвалювати рішення щодо інвестицій на основі

ринкових можливостей. Зменшення податку на прибуток – це шлях до підвищення окупності капіталу й праці, що може стимулювати інвестиції в органічний сектор і створювати у ньому більшу кількість робочих місць.

Низький рівень оподаткування органічного виробництва й переробної галузі також сприяє підвищенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку, тим самим стимулюючи експортні операції або заміщення імпорту, й водночас залишаючись у межах заходів, які відповідають вимогам СОТ.

Одна з переваг податкових пільг полягає в тому, що вони не вимагають реальних витрат коштів з боку уряду. Хоча економічний вплив витрат і втраченого доходу по суті має бути еквівалентним, з політичних та інших причин уряду може бути легше погодитися на надання податкових пільг органічним операторам, ніж ввести новий рядок у витратній частині бюджету для органічного сектору. Особливо якщо на підтримку органічного сектору виділяють обмежені кошти, податкові пільги можуть стати доповненням до цього обмеженого бюджету.

Такі податкові пільги для органічних операторів важливо імплементувати на всіх етапах розвитку органічного сектору. Проте вони підходять лише для контекстів, у яких існує узгоджене визначення того, що значить "органічний" (хто саме може бути бенефіціарами податкових пільг), і це потребує наявності повноцінного діючого «органічного» законодавства або формалізованої системи «органічних» гарантій. Отже, з політичної точки зору податкову пільгу, зазвичай, запровадити простіше, ніж субсидію.

Світова практика підтримки органічного сектору включає застосування *податкових субсидій*, що дозволяє окремим платникам податків віднімати суму субсидії від загальної суми до сплати державі. Тож її переваги аналогічні перевагам, які дає грант, для тих, чия сума податків вища за суму податкової субсидії. Податкові субсидії можуть мати вигляд фіксованої суми або відсотка від суми податку. Уряд може надавати податкові субсидії всім відповідним органічним підприємствам або адаптувати їх для стимулювання розвитку конкретних позицій в органічних ланцюгах створення вартості, наприклад, органічних переробників, якщо політичною метою є розвиток підприємств, які створюють додану вартість.

У США перша фінансована державою податкова субсидія для органічних фермерів була запроваджена у червні 2016 р. з ухваленням Закону штату Гавайї - Hawaii's (House) Bill 1689 CD 1, за яким було виділено 2 млн. дол. США для компенсації у формі податкових субсидій 25% вартості органічної сертифікації, які не покриває федеральна програма

розподілу вартості сертифікації, а також будь-якого обладнання, матеріалів або ресурсів для органічного фермерства. За цим Законом фермерам виділяють до 50 000 дол. США у вигляді податкових субсидій для покриття відповідних витрат. Мета законодавців – створити стимул для молодшого покоління фермерів штату Гавайї, адже багато нині працюючих фермерів наближаються до пенсійного віку [0].

Франція має систему податкових субсидій для органічних фермерів з 2006 р. Ця система спрямована на забезпечення додаткових пільг для фермерів, які обробляють дуже малі площі та не отримали б значних субсидій, які нараховуються залежно від земельних площ, зайнятих під органічним виробництвом. Податкову субсидію призначають виробникам, які принаймні 40% прибутку від ферми отримують у результаті ведення сертифікованого органічного виробництва. Одноразова виплата складає 2500 євро. Проте, податкову субсидію можна поєднувати з субсидіями на основі оброблюваної площі, лише якщо загальна сума не перевищує 4000 євро на ферму. У 2009 р. Франція також дозволила муніципалітетам звільняти сертифіковану органічну землю від майнового податку на п'ятирічний термін, із зобов'язанням землевласників передавати повну суму звільнення від податку своїм орендарям, якщо ця земля знаходиться в оренді [0].

Крім цього, органічні оператори можуть отримувати виняткові *знижки за певні операційні витрати, такі як вартість органічної сертифікації* або вищі нормативні відрахування з оподаткованого доходу до обчислення суми податків. Наприклад, вартість органічної сертифікації відноситься до виробничих витрат, які зазвичай віднімають у повному обсязі, але можна віднімати її в розмірі 150 %. Також можна застосувати до всіх відповідних органічних операцій загальне зменшення суми доходу, завдяки чому сума, що підлягає оподаткуванню, буде нижчою.

Для підтримки органічних господарств під час перехідного періоду, деякі уряди вдаються до *тимчасової податкової субсидії* податку на дохід/прибуток або взагалі до звільнення виробників від податків на обмежений термін. Так вчинили, наприклад, у Тунісі, де розвитку органічного сектору уряд приділяє надзвичайно велику увагу впродовж уже майже 20 років, про що ми згадували у наших попередніх дослідженнях [0]. У цій державі нові органічні підприємства мають податкові канікули тривалістю 10 років.

Уряд згаданої північно-африканської країни запровадив низку заходів, спрямованих на залучення місцевих і зарубіжних інвесторів до ведення органічного сільського господарства. Один з таких заходів – повне

звільнення від податку на прибуток впродовж перших 10 років з передбаченням пільги у розмірі 10 % у подальшому. У цьому самому руслі надається повне звільнення від податку на дохід і виплати, які реінвестують в якості частини стартового капіталу в органічні сільськогосподарські компанії. Крім того, державою передбачені субсидії [0].

У деяких країнах, які стягують *податки на вивіз*, уряди можуть звільняти від такого податку *сертифіковану органічну продукцію*, яка експортується, або знижувати його ставку. Інший дієвий варіант для стимулювання розвитку органічного ринку у деяких країнах – застосовувати до органічних продуктів або ресурсів знижену ставку податку на ввіз (імпортний тариф). Такий зовнішньоекономічний захід дотепер ще не набув широкого застосування, оскільки він потребує створення окремої Гармонізованої системи (ГС) кодування для органічних продуктів. Така гармонізована система по обмеженому числу товарів існує зараз лише у США. Якщо окремі ГС-коди для органічних продуктів будуть введені в інших країнах, тоді ця опція може набути поширення і Україні варто на це зважати і готуватися вже зараз, про що Федерація органічного руху України наголошувала при спілкуванні з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Державною митною службою України ще у 2015 році.

У березні 2016 р. уряд Аргентини оголосив про повне скасування податків на вивіз органічної продукції рослинного походження, мета якого — стимулювати органічний експорт. Цей декрет був опублікований в "Official Gazette" і стосується органічних продуктів, сертифікованих відповідно до національного органічного закону [0].

Норвегія також має досвід запровадження на окремі органічні продукти, такі як перероблені овочі, соки, а також дитяче харчування, зниженого ввізного мита порівняно з аналогічними звичайними (конвенційними) продуктами [0].

Отже, податкове стимулювання розвитку органічного сектору у країнах світу є досить популярною практикою та може бути прикладом для впровадження у вітчизняну систему оподаткування органічних господарств. Українські реалії агровиробництва вимагають належної підтримки інноваційних напрямів та методів агровиробництва, які вже зарекомендували себе у світі як найбільш прогресивні та перспективні з точки зору сталості та збалансованості агросфери. Тому, запровадження пільгових преференцій для сільгоспвиробників, які займаються органічним виробництвом, є важливим кроком на шляху вдосконалення органічних систем господарювання в Україні.

З врахуванням вищесказаного, нами пропонується ввести систему пільгового оподаткування для сертифікованих органічних агровиробників в Україні, суть якої полягає у встановленні нульової ставки податку для сільгоспвиробників – платників єдиного податку IV групи принаймні на весь перехідний період. Такий підхід дасть можливість майбутнім органічним сільгоспвиробникам зменшити свої податкові затрати у самий складний період започаткування органічного господарювання, коли фермер повинен дотримуватися всіх вимог щодо сертифікації органічного виробництва, але ще не має права продавати свою продукцію зі статусом "органік". У цей період, зазвичай, підвищуються механізовані та трудові затрати і зменшується врожайність, що значно ускладнює агробізнес і вимагає додаткових інвестицій та економії ресурсів. Крім того, запропонований підхід щодо пільгового оподаткування сприятиме розвитку фермерства та дрібних і середніх сільгосппідприємств, оскільки саме такі види агровиробництва, здебільшого, є платниками єдиного податку IV групи.

Для платників єдиного податку IV групи ставки податку встановлюються у відсотках до нормативної грошової оцінки земельної ділянки, які у 2018 р. становили: для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,95 %; для багаторічних насаджень – 0,57 %. Для територій розташованих у гірських зонах та на поліських територіях ставки податку дещо інші, але з метою узагальнення наведених пропозицій, нами розраховано розміри заощаджень без врахування особливостей цих територій.

З врахуванням ставок податку у 2018 р. для сільськогосподарських виробників – платників єдиного податку IV групи та нормативної грошової оцінки сільгоспугідь станом на 01.01.2018 р., яка щороку визначається Держгеокадастром України у розрізі областей [0], нами розраховано орієнтовні обсяги заощаджень для вищенаведеної категорії агровиробників із врахуванням коефіцієнту індексації у 2018 р., згідно запропонованого підходу пільгового оподаткування. Результати розрахунку представлені у розрізі регіонів України у таблиці.

Запропоновані податкові преференції дадуть можливість органічним агровиробникам зекономити важливі та необхідні для них кошти в один з найскладніших періодів органічного шляху розвитку цих господарств, а державі – стимулювати розвиток перевірених міжнародним досвідом прогресивних напрямів сталого розвитку аграрної сфери та національної економіки.

У разі, якщо сільськогосподарські підприємства не є платниками єдиного податку четвертої групи, то землі сільськогосподарського призначення обкладаються земельним податком. Об'єктом оподаткування

земельним податком є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні, та земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Розміри заощаджень органічних агровиробників – платників єдиного податку IV групи згідно запропонованого підходу пільгового оподаткування, грн/га

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Види сільськогосподарських угідь			
	Рілля та перелоги	Багаторічні насадження	Природні сіножаті	Природні пасовища
Автономна Республіка Крим	244,12	515,58	42,92	41,51
Вінницька	257,24	575,15	47,16	42,10
Волинська	205,27	158,42	135,09	108,44
Дніпропетровська	257,24	185,35	43,15	43,83
Донецька	296,09	398,16	54,74	54,14
Житомирська	201,07	539,85	102,44	79,06
Закарпатська	261,44	203,03	82,69	60,41
Запорізька	239,92	234,96	45,97	41,83
Івано-Франківська	248,84	112,82	47,80	47,71
Київська	248,84	546,99	102,65	64,20
Кіровоградська	305,02	121,21	51,21	43,83
Луганська	257,24	490,54	82,24	41,06
Львівська	209,47	112,47	60,28	55,77
Миколаївська	257,24	301,69	36,95	36,95
Одеська	296,09	350,93	56,00	38,73
Полтавська	287,69	290,13	67,89	51,67
Рівненська	209,47	166,44	125,52	83,01
Сумська	253,04	191,45	82,65	53,95
Тернопільська	274,57	110,78	59,01	76,25
Харківська	309,22	394,91	50,60	41,14
Херсонська	231,52	346,65	30,07	30,07
Хмельницька	283,49	392,73	59,50	51,94
Черкаська	322,34	348,90	100,05	41,69
Чернівецька	313,42	452,97	57,23	42,46
Чернігівська	226,79	133,13	95,50	74,22
В середньому по Україні:	261,44	307,01	68,77	53,84

Джерело: розраховано за даними Державної фіскальної служби та Держгеокадастру

Оскільки земельний податок в Україні сплачується у місцеві бюджети, місцеві органи влади мають можливість стимулювати розвиток сталого органічного сільського господарства на регіональному та локальному рівні, шляхом звільнення органічних агровиробників від сплати земельного податку або запровадження пільгового оподаткування цієї категорії. Такий захід, безумовно, сприятиме легшому переходу до органічних методів виробництва або його підтриманню, при умові, якщо землевласники приймуть таке рішення спільно із орендарями (зазвичай, саме орендарі ухвалюють рішення щодо застосування органічних чи конвенційних методів господарювання).

Звичайно, для застосування конкретних інструментів податкових преференцій для органічних агровиробників в Україні, вітчизняний органічний сектор потребує повноцінної нормативно-правової бази для здійснення фінансово-господарської діяльності. 10 липня 2018 р. Верховна Рада України прийняла Закон України "Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції" [0]. Закон встановлює загальні засади правового регулювання у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. Передбачається, що новий закон надасть поштовх для динамічного розвитку органічного виробництва в Україні, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності органічної продукції та розширенню зовнішніх ринків для її збуту. Окрім того, цей Закон є важливим для гармонізації національного законодавства з європейськими вимогами у сфері органічного виробництва. Разом із цим, закон передбачає створення та введення в дію нового Державного реєстру органів сертифікації у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції, що дасть змогу чітко ідентифікувати вітчизняних агровиробників, сертифікованих зареєстрованими в Україні акредитованими органами сертифікації.

Аналізуючи правові передумови формування системи пільгового оподаткування операторів органічного ринку в Україні, слід згадати про основні стратегічні напрямки розбудови вітчизняного сільського господарства, задекларовані у Стратегії розвитку аграрного сектору "3+5" [0], яка представлена Міністерством аграрної політики та продовольства України у травні 2016 р. Дана стратегія є офіційною та ґрунтується на: 3 пріоритетах – реформі системи державної підтримки з акцентом на дрібних фермерах, завершенні земельної реформи та реформі державних підприємств; 5 головних напрямках – розвитку ринків збуту, органічному виробництві та нішевих культурах, розвитку сільських територій, зрошенні та безпеці харчової продукції. Як бачимо, розвиток органічного

виробництва визначений основним пріоритетом для вітчизняної аграрної сфери, поряд із безпекою харчової продукції, яка тісно пов'язана з органіком [0]. Тому слід переходити до конкретних дій, зокрема у сфері зменшення податкового навантаження на представників одного з найбільш перспективних напрямків сільськогосподарського розвитку в Україні та світі.

Висновки. Отже, в Україні вже сформовані базові правові засади для формування механізму пільгового оподаткування органічних агровиробників, які потребують підтримки з боку державних та місцевих органів влади. Провідний міжнародний досвід свідчить про доцільність та ефективність таких інструментів стимулювання органічних господарств, без яких вітчизняний органічний сектор не зможе швидко підвищити свою конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному ринках. За прогнозами експертів, попит на органічну сільськогосподарську продукцію продовжуватиме активно зростати у світі у наступні роки, і його забезпечення вітчизняними органічними операторами може реально підвищити експортний потенціал та прибутковість аграрного сектору національної економіки.

Запропонований підхід до пільгового оподаткування органічних агровиробників представляє собою один з найбільш простих, із законодавчо-процесуальної точки зору, та дієвих, із податково-економічної сторони, способів стимулювання та підтримки вітчизняних агропідприємств, які орієнтовані на інноваційний та сталий спосіб ведення сільськогосподарської діяльності.

Перспективи майбутніх досліджень полягають у подальшому вивченні та вдосконаленні напрямів стимулювання розвитку органічного сектору в Україні та напрацюванні дієвих механізмів їх впровадження у вітчизняні реалії агробізнесу.

Бібліографічний список: 1. Білоусов Є.Ю. Принципи, напрями та механізми державної підтримки розвитку органічного землеробства в Україні // Молодий вчений. – 2015. – № 6. – С. 74–77. 2. Бурковська А.В., Шкапоєд В.К. Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України // Modern Economics. – 2017. – № 6. – С. 24–30. 3. Вдовиченко А.В. Перспективні напрями державної підтримки органічного сільського господарства в Україні. – АГРОСВІТ. – 2016. – № 17. – С. 44–49. 4. Дема Д.І. Податкове стимулювання виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції. Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. IV Міжнар. наук.-практ. конф. – Житомир: О.О. Євенок, 2016. – С. 379–382.

5. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С.33–42. 6. Закон України "Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції" від 10 липня 2018 р. № 2496-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19> (дата звернення: 01.11.2018). 7. Інформація про нормативну грошову оцінку земель населених пунктів станом на 01.10.2018 // Офіційний веб-сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру URL: <http://land.gov.ua/info/informatsiia-pro-normatyvnu-hroshovu-otsinku-zemel-naselenykh-punktiv-stanom-na-01-10-2017/> (дата звернення: 03.11.2018). 8. Лайко П.А., Осадчий С.О. Непряме оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 186 с. 9. Мартинюк М.П. Державне регулювання органічного виробництва: стан та перспективи розвитку. Матеріали доповідей учасників V Міжнародної науково-практичної конференції "Органічне виробництво і продовольча безпека". – Житомир: ЖНАЕУ, 2017. – С. 5–10. 10. Маслак О.М. Міжнародний досвід державної підтримки виробництва органічної продукції // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2014. – Вип. 8. – С. 72–76. 11. Мацелюх Н.П., Скорик М.О. Оподаткування аграрного сектору: проблеми і нові підходи в системі державного регулювання. – Агросвіт. 2016. – № 12. – С.24–28. 12. Милованов Є.В. Найкращі світові практики державної підтримки органічного сільськогосподарського виробництва та перспективи для України. Механізм регулювання економіки. – 2018. – № 2 (80). – С. 14–33. 13. Милованов Є.В. Особливості розвитку ринку органічних продуктів у Тунісі. – Агроінком. – 2007. – № 11–12. – С. 15–20. 14. Милованов Є.В. Правові засади регулювання органічного виробництва в країнах ЄС // Економіка АПК. – 2018. – № 5. – С. 117–125. 15. Органік в Україні / Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху України. URL: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> (дата звернення: 21.11.2018). 16. Податковий кодекс України від 04.10.2018 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 29.10.2018). 17. Милованов Є.В., Мартинюк М.П., Ковальова О.В., Ходаківська О.В. Регіональна підтримка органічного виробництва в Україні. – К.: Органік Прінт, 2018. – 56 с. 18. Самсонова Я.О. Державно-правове забезпечення механізмів стимулювання виробництва органічної продукції // Проблеми законності. – 2017. – Вип. 139. – С. 164–175. 19. Стратегія розвитку аграрного сектора "3+5". Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files/>

3%205%20final.pdf (дата звернення: 27.10.2018 р.). 20. Governmental Use of Voluntary Standards: Tunisia's Organic Standard Case Study 9. URL: https://community.isealalliance.org/sites/default/files/E054_Tunisia_Organic.pdf (дата звернення: 29.10.2018 р.). 21. Hawaii – Corporate, Personal Income Taxes: Organic Foods Production Tax Credit Enacted (2016). URL : <http://news.cchgroup.com/2016/07/15/hawaii-corporate-personal-income-taxes-organic-foods-production-tax-credit-enacted/> (дата звернення: 29.10.2018 р.). 22. Policy summary: tax breaks for organic operators / IFOAM - Organics International. URL: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/ps-07_tax_breaks_for_organic_operators_14_sept.pdf (дата звернення: 29.10.2018 р.).

Е.В. Милованов. Совершенствование системы налогообложения органических агропроизводителей в Украине. Определено, что одним из ключевых направлений стимулирования органического сектора агропроизводства в ведущих странах Европы и мира было уменьшение налоговой нагрузки на органические хозяйства за счет системы оптимизационных мероприятий. Представлены отечественные подходы к уменьшению налоговых нагрузок на сельскохозяйственных производителей и сделана их ретроспективная оценка. Проанализирована практика налогового стимулирования развития органического сектора в различных странах мира, что может служить примером для внедрения в отечественную систему налогообложения органических хозяйств. Предложена система льготного налогообложения для сертифицированных органических агропроизводителей в Украине, что позволит будущим органическим сельхозпроизводителям уменьшить свои налоговые затраты в один из самых сложных этапов – во время переходного периода к органическому хозяйствованию. Рассчитано ориентировочные объемы сбережений органических агропроизводителей, согласно предложенного подхода льготного налогообложения в разрезе областей Украины.

Ключевые слова: налогообложение сельскохозяйственных производителей, развитие аграрной сферы, органическое агропроизводство, стимулирование органического сектора, государственная поддержка, международный опыт.

Milovanov E.V. Improvement of the taxation system of organic agricultural producers in Ukraine. Introduction. It was determined that one of the key areas for stimulating of organic sector of agricultural production in the leading countries of Europe and of the world was to reduce the tax burden on organic farms through systems of optimization measures. The necessity of

providing favorable conditions for the dynamic development of multifunctional organic business systems, in particular in the form of tax preferences and other instruments to stimulate economic activity in the agricultural sector, has been established. **The goal** of the study is to formulate directions for improving the domestic taxation system for agricultural enterprises engaged in the production and processing of organic products to alleviate the financial burden in the transition period and to create more favorable tax environment for the development of one of the most promising niches in the domestic and international agricultural market. **Methods.** The materials of the article are based on the study of approaches to the improvement of the taxation system of organic agricultural producers in Ukraine. The research methodology was based on a systematic approach to the study of existing practices of reducing the tax burden on organic agricultural producers, taking into account the retrospective analysis, monographic method, methods of synthesis and analysis. **Results.** International approaches have been submitted regarding the preferential taxation of organic agricultural producers to provide the organic sector with important financial support at the initial stages of development. Analyzed the practice of tax incentives for the development of the organic sector in various countries of the world, which can serve as an example for the introduction into the domestic Ukrainian system of taxation of organic farms. It is argued that the Ukrainian realities of agricultural production require proper support for innovative areas and methods of agricultural production, therefore the introduction of preferential preferences for agricultural producers engaged in organic production is an important step towards improving organic farming systems in Ukraine. Analyzed domestic approaches to reducing the preferential burden on agricultural producers and presented their retrospective assessment. System of preferential taxation for agricultural producers that are following organic Regulations in Ukraine has been proposed, which will allow new organic agricultural producers to reduce their tax costs in one of the most difficult periods at the beginning of organic farming. Estimated volumes of savings of organic agricultural producers were calculated, according to the proposed approach of preferential taxation in the context of the regions of Ukraine. **Conclusions.** The necessity of improving the directions of stimulating the development of the organic sector in Ukraine and developing effective mechanisms for their implementation in the domestic realities of agribusiness is substantiated.

Keywords: taxation of agricultural producers, development of the agricultural sector, organic agricultural production, stimulation of the organic sector, state support, international experience.

Стаття надійшла до редакції: 24.08.2018 р.

**В.Д. Чумак, Т.Г. Мисник, С.П. Зоря, кандидати екон. наук, доценти
Полтавська державна аграрна академія**

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК АНТИКРИЗОВИЙ ЗАХІД ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обумовлено необхідність проведення комплексного аналізу ресурсовикористання на підприємстві, який дасть змогу дослідити вплив ресурсозбереження на платоспроможність та ліквідність сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано зв'язок між матеріалоємністю, фондоємністю та продуктивністю праці, досліджено вплив ресурсовіддачі на фінансовий результат діяльності підприємства та його платоспроможність.

Ключові слова: *ресурсозбереження, антикризові заходи, матеріалоємність, фондоємність, ресурсовіддача, фінансовий результат, платоспроможність, ліквідність, банкрутство.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання узагальнюючими результативними показниками, що визначають фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання, є рівень прибутку та рентабельність. Відповідно до чинного законодавства, банкрутство – це неспроможність підприємства розрахуватися і виконати свої зобов'язання перед кредиторами через обмеженість активів у ліквідній формі. Отже, очевидно, що в попередженні банкрутства неодмінною умовою є наявність у сільськогосподарських підприємств ліквідних активів та систематична оцінка ресурсоємності і ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми, пов'язані з ресурсозбереженням та розробкою антикризових заходів, є предметом досліджень таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Ю. Брігхема, Ван Хорна Дж. К., А. П. Градової, Л. Гапенські, Б. І. Кузіної, І. М. Сотник та інших. Проте в теорії і практиці антикризового управління є низка не вирішених питань. Зокрема, в достатній мірі не опрацьований механізм впливу ресурсозбереження підприємств на фінансово-економічний стан сільськогосподарського підприємства та можливе його банкрутство.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є

обґрунтування необхідності проведення комплексного аналізу ресурсовикористання на підприємстві, який дасть змогу дослідити вплив ресурсозбереження на платоспроможність та ліквідність суб'єкта господарювання. Необхідно проаналізувати зв'язок між матеріалоємністю, фондоємністю та продуктивністю праці, дослідити вплив ресурсовіддачі на фінансовий результат діяльності сільськогосподарського підприємства, його платоспроможність та ліквідність.

Виклад основного матеріалу. Ресурсний потенціал підприємства характеризує не лише наявність різних видів ресурсів, але і їхню якість та збалансованість між собою. За ступенем впливу на ефективність виробництва елементи ресурсного потенціалу не рівнозначні. Одні з них впливають в більшій, інші в меншій мірі на результати виробництва. Криза грошових коштів, що періодично виникає на підприємствах, призводить до їх неплатоспроможності, а це в ринкових умовах може розглядатись як перший крок на шляху до банкрутства. Застрахувати підприємство від банкрутства не зможуть ні великий розмір оборотних активів, ні високий рівень прибутковості виробничо-господарської діяльності, якщо воно не зможе погасити свої боргові зобов'язання у встановлені терміни через нестачу абсолютно ліквідних активів.

В теорії і практиці виокремлюють декілька загальних принципів, якими доцільно керуватися при формуванні ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання: екологічність та екологобезпечність стосовно різних природно-економічних умов ведення виробництва; технологічність, надійність, універсальність технічних засобів при високих продуктивних та експлуатаційних показниках; економічність та енергоекономічність з урахуванням функціонування багатогалузевої економіки; відповідність вимогам комплексної механізації, автоматизації та комп'ютеризації виробничих процесів як основи підвищення продуктивності праці та зростання ефективності використання ресурсів.

В економічній літературі зустрічаються випадки неточного вживання понять матеріальні витрати і матеріалоємність продукції. Ми підтримуємо думку авторів, які вважають, що матеріальні витрати – це абсолютна величина, яка виражає вартість спожитих у виробничому циклі матеріальних ресурсів, а матеріалоємність – показник відносний, і характеризує рівень використання матеріальних ресурсів [2, 3]. Обидва зазначені показники цілком рівноправні і необхідні.

Матеріалоємність характеризує рівень використання матеріальних ресурсів і визначається як відношення спожитих виробничих засобів до вартості валової продукції. В економічній літературі зустрічається точка

зору, що в знаменнику необхідно відображати товарну продукцію. Ми підтримуємо думку тих авторів, які вважають, що при розрахунках можна використати і товарну продукцію, але лише на підприємствах з високим рівнем товарності. При цьому доцільно розраховувати два різних показника: матеріалоємність товарної продукції – як відношення матеріальних витрат на виробництво товарної продукції до вартості товарної продукції та матеріалоємність валової продукції – як відношення матеріальних витрат на виробництво валової продукції до вартості валової продукції.

Співвідношення показників матеріалоємності та фондоємності обумовлене тим, що в процесі виробництва визначеній кількості основних засобів завжди відповідає певна величина оборотних засобів. Отже, розглядаючи цю проблему та аналізуючи проведені дослідження вченими, можна стверджувати, що матеріалоємність продукції може зменшуватися за наступних умов: при зменшенні суми амортизації та фондоємності продукції; при зростанні продуктивності праці; при випереджаючому зростанні темпу росту основних засобів порівняно з темпом росту оборотних активів; при випереджаючому зростанні продуктивності праці порівняно з фондоозброєністю.

Необхідно зазначити, що при визначенні матеріалоємності з урахуванням амортизації слід враховувати, за який звітний період проводяться розрахунки і який метод нарахування амортизації при цьому використовується. Відповідно до Національного стандарту (положення) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» підприємства можуть застосовувати один (або декілька) із затверджених методів амортизаційних відрахувань: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Це дає підставу зробити висновок, що амортизаційна політика – одна із складових системи антикризового управління підприємством, оскільки фінансовий результат діяльності підприємства залежить від обраного методу (чи методів) нарахування амортизації основних засобів. Виходячи з цих міркувань, величина показника матеріалоємності буде залежати від обраного методу нарахування амортизації, що необхідно враховувати при розрахунку та аналізі матеріалоємності продукції.

Матеріалоємність сільськогосподарської продукції в сучасних умовах досить висока, а це суттєво впливає на показники платоспроможності. При цьому слід звернути увагу на динаміку вартості сировини, матеріалів, готової продукції, товарів та незавершеного виробництва. Збільшення питомої ваги виробничих запасів може свідчити

про: нарощування виробничого потенціалу підприємства; прагнення за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи від знецінення; нераціональність обраної підприємством господарської стратегії, через що значна частина поточних активів іммобілізована у виробничих запасах, тощо.

Одним із напрямів ефективного використання ресурсів є включення в систему економічного аналізу на сільськогосподарських підприємствах показника ресурсозбереження. Ми підтримуємо думку І. М. Сотник, яка під ресурсозбереженням розуміє всі можливі види діяльності, методи, процеси, заходи, які спрямовані на мінімізацію витрат виробничих ресурсів на всіх стадіях їх використання [4, с. 15]. Проблема ресурсозбереження досить важлива для забезпечення ефективного розвитку економіки. Основні напрямки роботи по ресурсозбереженню повинні передбачати: по-перше, постійну поточну роботу по покращенню існуючого стану використання ресурсів і, по-друге, перспективну роботу, спрямовану на кардинальні зміни існуючого стану ресурсоспоживання.

Проблема ресурсозбереження в даний час є досить актуальною, тому постає питання про виділення питання ресурсозбереження в самостійну економічну науку, що дозволить виявити резерви підвищення ефективності виробництва, визначити пріоритетні напрямки економії ресурсів, підвищити ефективність бізнес-планів, попередити можливе банкрутство підприємств. Зростає також необхідність комплексного підходу до аналізу ресурсозбереження та ресурсоемності продукції.

У ринкових умовах доцільно проводити комплексний цілісний аналіз ресурсовикористання на підприємстві, який дасть змогу дослідити вплив ресурсозбереження на платоспроможність та ліквідність підприємства. Виходячи з цих міркувань, для виявлення залежності між ресурсоемністю сільськогосподарської продукції та платоспроможністю підприємства, показник ресурсозбереження доцільно визначати як різницю між звітним та базисним значенням ресурсоемності.

Отже, ресурсозбереження – це економічна категорія, яка характеризує процес підвищення ефективності використання ресурсів на підприємствах всіх типів та форм власності. Даний показник є основою ресурсозберігаючого менеджменту. Оскільки сільське господарство є досить ресурсомісткою галуззю народного господарства, то в структурі управління підприємством доцільно виділити підсистему управління ресурсами. На основі отриманих фактичних значень показників ресурсозбереження проводиться аналіз рівня інтенсифікації використання ресурсів та ефективності діяльності підприємства в цілому. Аналіз

ресурсозбереження необхідно здійснювати із використанням комплексного показника ресурсоемності. Ресурсоемність продукції – це сукупність витрат всіх видів ресурсів, що припадають на одиницю доходів від реалізації продукції.

Розрахунок ресурсоемності з метою визначення її впливу на платоспроможність є досить важливим і необхідним при оцінці фінансового стану підприємства та можливості настання його банкрутства. Для розрахунку ресурсоемності доречно скористатись формулою, яку пропонують ряд західних економістів і розраховувати її як відношення вартості спожитих активів до виручки від реалізації продукції, робіт, послуг [1, с. 176]. Оберненим показником до ресурсоемності є ресурсовіддача, яка в даному випадку визначається як відношення виручки від реалізації продукції до суми всіх активів. Загально прийнято, що у формулах ресурсо-, фондо-, матеріалоемності в знаменнику зазначають вартість валової продукції. Але з метою дослідження впливу ресурсоемності на платоспроможність підприємства в ринкових умовах, на нашу думку, доцільно скористатись саме формулою, в якій використовується виручка від реалізації продукції.

Виникає питання, чи є залежність між ресурсоемністю (ресурсовіддачею) та платоспроможністю? Виходячи з економічних уявлень про вплив вказаних факторів на платоспроможність, можна передбачати наступне: із збільшенням ресурсовіддачі платоспроможність повинна зростати, і навпаки, із збільшенням ресурсоемності платоспроможність буде зменшуватись.

З метою оцінки міри впливу ресурсовіддачі на показники платоспроможності доцільно застосувати метод однофакторного кореляційно-регресійного аналізу. Розрахунки виконано на персональному комп'ютері за допомогою спеціальної програми. При цьому за результативну ознаку приймемо коефіцієнт покриття, а за факторну – ресурсовіддачу. Дослідження проведено на базі 50 сільськогосподарських підприємств Полтавської області. В результаті математичної обробки даних було одержано наступне рівняння однофакторної регресії.

$$Y = 0,7214 + 1,2630 X ,$$

де Y – коефіцієнт покриття;

X – ресурсовіддача.

Одержані результати свідчать, що чим більша ресурсовіддача, тим вища платоспроможність підприємства. Розрахований коефіцієнт кореляції становить 0,33, тобто зв'язок між ресурсовіддачею та платоспроможністю помірний.

В процесі проведення дослідження нами було визначено вплив ресурсовіддачі на фінансовий результат за допомогою однофакторного кореляційно-регресійного аналізу. Дослідженню підлягали ті ж самі 50 сільськогосподарських підприємств Полтавської області. У результаті математичної обробки даних ми одержали наступні результати.

$$Y = 0,0613 + 0,2335 X,$$

де Y – фінансовий результат діяльності підприємства;

X – ресурсовіддача.

Одержані результати свідчать, що із збільшенням ресурсовіддачі на 10,0 % прибуток підприємства збільшиться на 23,4 %. Розрахований коефіцієнт кореляції становить 0,99. Це говорить, що зв'язок між факторною та результативною ознаками дуже високий. Коефіцієнт детермінації склав 98,5 % і свідчить, що формування прибутку підприємства на 98,5 % залежить від рівня ресурсовіддачі. Крім того, розрахований критерій Ст'юдента (5,00) говорить про достовірність залежності між фінансовим результатом та ресурсоемністю.

Отже, основним завданням ресурсозбереження, в плані вивчення результатів господарської діяльності на предмет банкрутства, є аналіз фінансового стану підприємства та ефективності використання ресурсів. Метою такого аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний періоди, виявлення факторів, що позитивно чи негативно впливають на кінцеві результати діяльності сільськогосподарського підприємства та визнання структури балансу задовільною чи незадовільною, а суб'єкта господарювання – платоспроможним чи неплатоспроможним.

Висновки. Таким чином, ресурсозбереження – це економічна категорія, яка характеризує процес підвищення ефективності використання ресурсів на підприємствах всіх типів та форм власності. Даний показник є основою ресурсозберігаючого менеджменту. Оскільки сільське господарство є досить ресурсомісткою галуззю народного господарства, то в структурі управління підприємством доцільно виділити підсистему управління ресурсами. На підставі значень показників ресурсозбереження робиться аналіз рівня інтенсифікації використання ресурсів та ефективності діяльності підприємства.

Безперечно, між ресурсоемністю, фінансовим результатом діяльності суб'єкта господарювання та платоспроможністю існує тісний зв'язок, можемо стверджувати, що ресурсозбереження є одним із головних чинників попередження розвитку кризових явищ у сільськогосподарських підприємствах. З цією метою доцільно систематично проводити

комплексний аналіз ресурсовикористання на підприємстві, який дасть змогу дослідити вплив ресурсозбереження на платоспроможність та ліквідність підприємства.

Бібліографічний список: 1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2005. – 497 с. 2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 799 с. 3. Градов А.П., Кузина Б.И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. СПб.: Спец. литература, 2013. – 512 с. 4. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1» ТОВ, 2008. – 330 с.

Чумак В.Д., Мысник Т.Г., Зоря С.П. Ресурсосбережение как антикризисная мера предупреждения банкротства сельскохозяйственных предприятий. В статье обусловлено необходимость проведения комплексного анализа ресурсоиспользования на предприятии, который позволит исследовать влияние ресурсосбережения на платежеспособность и ликвидность сельскохозяйственных предприятий. Проанализирована связь между материалоемкостью, фондоемкостью и производительностью труда, исследовано влияние ресурсоотдачи на финансовый результат деятельности предприятия и его платежеспособность.

Ключевые слова: ресурсосбережение, антикризисные меры, материалоемкость, фондоемкость, ресурсоотдача, финансовый результат, платежеспособность, ликвидность, банкротство.

Chumak V.D., Mysnyk T.H., Zoria S.P. Resource-saving as an anti-crisis measure to prevent bankruptcy of the agricultural enterprises. The article stipulates the necessity of complex analysis of resources employment at the enterprise, which will enable to investigate the effect of resource saving on solvency and liquidity of the agricultural enterprises. The relationship between the materialsoutput ratio, fund capacity and labor productivity is analyzed; the influence of resource efficiency on the finance result of the enterprise activity and its solvency is researched.

It is proved that one of the directions of the efficient resources employment is the inclusion of resource saving index into the system of economic analysis at the agricultural enterprises. The need for an integrated approach to the resource-saving and resource intensity analyses is growing up. Under market conditions, it is advisable to carry out a complex holistic analysis of the resources employment at the enterprise, which will enable to investigate

the impact of resource saving on solvency and liquidity of the enterprise. Resource-saving is an economic category that characterizes the process of increasing the efficiency of resources employment at the enterprises of all types and forms of ownership. This indicator is the basis of the resource-saving management.

In order to assess the degree of impact of the resource efficiency on the solvency indicators, the method of one-factor correlation-regression analysis is used, while the coefficient of coverage is taken as an effective indication, and the resource efficiency coefficient is taken as a factor indication. 50 agricultural enterprises of Poltava region were subjected to the research. The obtained results showed that the greater the resource efficiency, the higher the solvency of the enterprise. The calculated correlation coefficient showed that the relationship between the resource efficiency and solvency is moderate. The influence of resource efficiency on the finance result is investigated by means of one-factor correlation-regression analysis. The obtained results showed that with an increase in the resource efficiency by 10.0%, the company's profit will increase by 23.4%. The calculated correlation coefficient shows that the relationship between factor and effective indication is very high, and the calculated criterion of Stewdent indicates the reliability of the relationship between the finance result and the resource intensity.

It is proved that there is a close connection between the resource intensity, finance result and solvency. We can affirm that the resource saving is one of the main factors preventing the development of crisis phenomena at the agricultural enterprises. For this purpose it is advisable to carry out a comprehensive analysis of the resource employment at the enterprise, which will enable to investigate the impact of the resource saving on solvency and liquidity of the enterprise.

Key words: resource saving, materialsoutput ratio, fund capacity, labor efficiency, resource efficiency, finance result, solvency, liquidity, bankruptcy, anti-crisis measures.

Стаття надійшла до редакції: 05.07.2018 р.

**Р.М. Скупський, д-р екон. наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, управління та адміністрування,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ
ВМУРЛ "Україна"**

**Н.О. Єфремова, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва**

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено економічну ефективність маркетингової діяльності сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області. Розроблено пропозиції щодо здійснення подальшої маркетингової діяльності досліджуваного підприємства.

Ключові слова: економічна ефективність, маркетингова діяльність, діяльність підприємства, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми. Перехід економіки на ринкові відносини створив якісно нові соціально-економічні умови розвитку виробництва. Розвиток економіки об'єктивно супроводжується дедалі більшим підвищенням значущості теоретичних і практичних проблем організації, управління, економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. Але значна частина вітчизняних товаровиробників не розробляє свою стратегію діяльності, не керує маркетинговою діяльністю. У роки перебудови нашого суспільства відбулося остаточне визнання величезної ролі і значення маркетингової діяльності в усіх секторах економіки, необхідність наукових досліджень в цій області стала очевидною. Актуальність проведення досліджень з даної проблеми значно підвищилася в зв'язку з тим, що ряд вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки не прийняли ринкову концепцію управління, знаходяться на межі розорення, так і не отримавши можливість відчутти результати активної маркетингової діяльності. На сьогодні маркетингова діяльність має займати одне з головних місць у розвитку підприємства, адже кожне підприємство хоче виробляти і продавати більше та отримувати більший дохід і, відповідно, прибуток. В

ринкових умовах успіх підприємства залежить від повернення вкладених коштів після реалізації товару і послуг. Це обумовлює актуальність дослідження теоретичних і практичних аспектів управління маркетинговою діяльністю з метою підвищення економічних результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки приділяли такі вчені: Балабанова Л.В. [1], Германчук А.М. [1], Гоголя О.П. [2], Новак О.В. [2], Дудар Т.Г. [4], Єранкін О.О. [4], Ілляшенко Н.С. [5], Красноручський О.О. [6], Данько Ю.І. [6], Ломовських Л.О. [7].

Формулювання цілей статті. Для подальшого існування в умовах ринку суб'єктам господарювання необхідно виконувати весь комплекс маркетингової діяльності, який, на нашу думку, включає в себе: прогнозування, дослідження попиту, насиченості ринку, раціональної організації господарської діяльності, рекламної діяльності та реалізації товарів і послуг. Метою нашого дослідження є вивчення економічної ефективності маркетингової діяльності СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області.

Виклад основного матеріалу. Вивчення економічної ефективності маркетингової діяльності, виявлення резервів для її підвищення є одним з основних завдань раціональної організації господарської діяльності. Тому більш детально зупинимося саме на цьому питанні.

Досліджуване нами сільськогосподарське підприємство СТОВ «Лободіно» розташоване в с. Лободіно Гадяцького району Полтавської області. Відстань від СТОВ «Лободіно» до районного центру (м. Гадяч) складає 17 км, а до обласного центру (м. Полтава) – 141 км. Підприємство спеціалізується на вирощуванні зерна соняшника зернових та зернобобових культур. Розмір земельної площі у звітному 2016 р. становив 1243 га. Щодо чисельності працюючих на підприємстві, то їх кількість коливалася по роках незначно, і у 2016 р. склала 34 чоловіка. Склад і структура товарної продукції СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області представлено в табл. 1.

**1. Склад та структура товарної продукції СТОВ «Лободіно»
Гадяцького району Полтавської області, 2013-2016 рр.**

Показники	2013		2014		2015		2016	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Зернові та зернобобові, всього	1526,3	35,5	4113,1	70,1	6993,8	45,0	2761,0	36,4
Пшениця озима	804,4	18,7	919,4	15,6	1467,5	9,4	762,1	10,0
Гречка	6,1	0,1	239,2	4,0	1756,7	11,3	121,8	1,6
Кукурудза на зерно	708,1	16,5	2659,2	45,1	3134,0	20,1	935,5	12,3
Соя	-	-	273	5,4	1275,3	8,2	1217,4	16,0
Ячмінь ярий	7,4	0,1	214,7	3,6	41,5	0,2	200,3	2,6
Овес	0,3	0,01	80,6	1,3	594,1	3,8	227,4	3,0
Горох	-	-	-	-	-	-	316,3	4,1
Соняшник	2331,9	54,3	642,3	10,9	6088,2	39,2	2947,9	38,9
Жива маса свиней	63,3	1,4	78,1	1,3	100,0	0,6	63,4	0,8
Всього по господарству	4287,8	100,0	5888,8	100,0	15524,3	100,0	7577,7	100,0

Аналіз даних табл. 1 показав, що протягом досліджуваного періоду у підприємстві найбільшу частку займав соняшник. Винятком у 2014 р. була кукурудза на зерно, яка у структурі товарної продукції становила 52,8 %.

З даних табл. 2, в якій представлені площі сільськогосподарських культур, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду змін в загальній посівній площі не відбувалося.

Але значні зміни спостерігалися в структурі посівних площ. Так, більш ніж удвічі зменшилась посівна площа озимої пшениці – з 320 га у 2013 р. до 150 га у 2016 р. і, відповідно, значно зросла посівна площа соняшнику – на 73 % (з 186 га у 2013 р. до 322 га у 2016 р.). Крім того, підприємство збільшило посівні площі під соєю – з 80 га у 2013 р. до 150 га у 2016 р. У цілому можна зазначити, що структура посівних площ у СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області є нераціональною, оскільки площі під соняшником становлять приблизно 25%, в той час як під соняшником має бути зайнято не більше 15% всіх посівних площ.

**2. Площі сільськогосподарських культур у СТОВ «Лободіно»
Гадяцького району Полтавської області,
2013-2016 рр., га**

Культури	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2013 р., %
Зернові - всього	892,0	868,0	529,0	650,0	72,8
У тому числі:					
озима пшениця	320,0	277,0	290,0	150,0	46,8
гречка	90,0	147,0	74,19	125,0	138,8
кукурудза на зерно	392,0	320,0	388,0	270,0	68,8
ярий ячмінь	20,0	72,0	-	70,0	350,0
горох	-	-	-	35,0	-
соняшник	186,0	221,0	225,0	322,0	173,1
соя	80,0	159,0	203,7	150,0	187,5
площа всього	1247,0	1247,0	1245,0	1243,0	-

Розмір посівних площ є одним з чинників, що впливає на урожайність. Урожайність сільськогосподарських культур представлена у табл.3.

**3. Урожайність сільськогосподарських культур у СТОВ «Лободіно»
Гадяцького району Полтавської області,
2013-2016 рр., ц/га**

Культури	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2013 р., %
Зернові - всього	30,0	30,5	37,7	21,4	71,3
У тому числі:					
озима пшениця	24,5	32,1	20,4	20,4	83,2
гречка	4,2	13,9	11,8	10,0	238,1
кукурудза на зерно	43,3	38,8	29,1	27,7	63,9
ярий ячмінь	12,0	21,0	-	21,7	180,8
горох	-	-	-	17,2	-
овес	19,2	30,4	27,0	-	-
соняшник	17,8	16,6	22,1	14,2	79,7
соя	12,0	8,5	9,4	25,0	208,3

Показники урожайності в досліджуваному періоді дуже низькі. Так, урожайність зернових у 2016 р. становила 21,4 ц/га, а соняшнику – 14,2 ц/га. Крім того, спостерігається тенденція до значного зниження

урожайності по цих культурах: по зернових – майже на 30 %, по соняшнику – приблизно на 20 %.

Аналіз показників валового збору показав, що по зернових він зменшився вдвічі, в основному через зменшення валового збору озимої пшениці та кукурудзи на зерно, при тому, що значно зріс валовий збір гречки та ярого ячменю. Значно (майже у 4 рази) зріс валовий збір сої. На 40 % зріс валовий збір соняшнику (табл. 4)

4. Валовий збір по сільськогосподарських культурах у СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області, 2013-2016 рр., ц

Культури	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2013 р., %
Зернові - всього	26825,0	26503,0	19957,0	13950,0	52,0
У тому числі: озима пшениця	7853,0	8904,0	5927,0	3070,0	39,1
гречка	380,0	2057,0	880,0	1255,0	330,2
кукурудза на зерно	17002,0	12442,0	11310,0	7500,0	44,1
ярий ячмінь	240,0	1513,0	-	1520,0	633,1
горох	-	-	-	605,0	-
овес	1350,0	1582,0	810,0	-	-
соняшник	3320,0	3682,0	4974,0	4590,0	138,2
соя	960,0	1352,0	1920,0	3750,0	390,6

Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. Найважливішим показником ефективності виробництва продукції є рентабельність. Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо

На неї безпосередньо або побічно впливає низка чинників. Основні з них – якість і собівартість продукції, канали реалізації, реалізаційна ціна.

Повна собівартість – це така собівартість, яка містить у собі витрати підприємства на виробництво та продаж продукції. Для її обчислення використовують собівартість додавання витрат, які знаходяться поза виробництвом.

Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства. Всі підприємства здають замовнику готові об'єкти або реалізують продукцію, відшкодовують витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди і нормовані обігові засоби, та для нормальної діяльності вони мають отримувати, крім того, ще й певний прибуток.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток, як економічна категорія відбиває дохід, який створений в процесі матеріального виробництва в процесі маркетингової діяльності.

Аналіз ефективності виробництва основних видів продукції (табл. 5) свідчить про те, що діяльність підприємства у цілому потягом усього досліджуваного періоду була рентабельною, крім 2016 р.

5. Ефективність виробництва основних видів продукції в СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області, 2013-2016 рр.

Показники	Виручка від реалізації продукції, тис. грн				Повна собівартість, тис. грн.				Прибуток (+), збиток (-), тис. грн.				Рівень рентабельності, %			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
1. Рослинництво - всього	3858	5028	14357	6926	3093	4658	9636	7146	765	370	4721	-220	25	8	49	-3
У т.ч.: зернов	1526	4113	6994	2761	2007	4030	5488	3913	-480	83	1505	-1152	-24	2	27	-29
пшениця озима	804	919	1467	762	861	763	1555	1311	-56	157	-88	-548	-6	20	-6	-42
гречка	6	293	1757	121	7	401	731	106	-1	-107	1025	15,3	-15	-27	140	14
кукурудза на зерно	708	2659	3134	935	1128	2467	2916	1311	-420	192	217	-376	-37	8	7	-29
ярий ячмінь	7	215	41	200	11	248	45	426	-3	-33	-3	-225	-31	-13	-7	-50
горох	-	-	-	316	-	-	-	413	-	-	-	-97	-	-	-	-23
овес	0,3	81	594	227	0,2	152	240	168	0,1	-71	354	59	0,5	-47	147	35
соняшник	2332	642	6088	2948	1086	392	3488	2200	1246	250	2600	748	115	64	74	34
соя	-	273	1275	1217	-	233	659	1033	-	40	616	185	-	17	93	18
2. Тваринництво - всього	63	78	100	63	115	143	173	70	-52	-66	-73	-7	-45	-46	-42	-10
Разом по господарству	3921	5106	14457	6990	3208	4802	9809	7216	713	304	4648	-227	22	6	47	-3

Так, у 2013 р. рентабельність у цілому по підприємству становила 22,2 %, а у 2016 р. – -3,1 %. Це відбувалося як за рахунок галузі рослинництва, так і за рахунок галузі тваринництва. Рентабельність тваринництва протягом усього досліджуваного періоду була від’ємною. Таким чином розробка маркетингового плану – важливий процес для будь-якої організації, який дозволяє розподілити ресурси підприємства згідно з умовами її діяльності для досягнення поставлених цілей. У процесі 195 еволюції цілей і завдань підприємництва змінюються і системи управління [8].

Висновки. Таким чином, дослідивши економічну ефективність маркетингової діяльності СТОВ «Лободіно» Гадяцького району Полтавської області, можна зробити висновок, що підприємству необхідно підвищувати економічну ефективність його діяльності. Низький рівень рентабельності підприємства пов’язаний, в першу чергу, з низькою рентабельністю виробництва зернових, у тому числі озимої пшениці, ярого ячменю та кукурудзи на зерно. Ці культури мали найменший рівень рентабельності. Тому підприємству особливу увагу необхідно звернути саме на них. Підприємству необхідно мінімізувати витрати на виробництво цих культур, вжити заходи, які призведуть до зростання урожайності, що в кінцевому рахунку приведе до підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Бібліографічний список: 1. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посібник. – Київ: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с. 2. Гоголюя О.П., Новак О.В. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств // Наук. вісн. НУБіП України. – 2011. – № 168 (1). – С. 185–193. 3. Дудар Т.Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 89–96. 78. 4. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія. – Київ: КНЕУ, 2009. С. – 156–168. 5. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія. – Суми: Вид-во СумДУ, 2011. – 192 с. 6. Красноручський О.О., Данько Ю.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України: монографія. – Харків: Міськдрук, 2009. – 262 с. 7. Ломовських Л.О. Управління маркетингом суб’єктів аграрного підприємництва: системи, механізми, інструменти / Л.О. Ломовських. – Харків: «Смугаста типографія», 2017. – 397 с. 8. Рябуха І.С. Маркетингова стратегія в системі удосконалення

маркетингової діяльності / І.С. Рябуха // Теоретико- методологічні засади ефективного розвитку аграр. вир-ва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. 24–25 квіт. 2014 р.: у 2 ч. Ч. 1 / ХНАУ. – Х., 2014. – С. 194-195.

Скупский Р.М., Єфремова Н.А. Экономическая эффективность маркетинговой деятельности предприятия. Определена экономическая эффективность маркетинговой деятельности сельскохозяйственного общества с ограниченной ответственностью «Лободино» Гадячского района Полтавской области. Разработаны предложения по осуществлению дальнейшей маркетинговой деятельности исследуемого предприятия.

Ключевые слова: экономическая эффективность, маркетинговая деятельность, деятельность предприятия, сельскохозяйственное предприятие.

Skupskyi R.M., Yefremova N.O. Economic effectiveness of marketing activity of the enterprise. The importance of effective marketing activities of enterprises has been substantiated. The essence of the basic concepts, such as marketing, commerce, entrepreneurship is investigated. The analysis of the activities of the agricultural enterprise limited liability "Lobodino" in Gadyatsky district of the Poltava region, namely: the composition and structure of commodity products, the area of agricultural crops, indicators of crop yields and gross product was analyzed. Indicated indicators of industrial and commercial activities, given their characteristics. Determined the economic efficiency of marketing activities. Based on the study, it was concluded that the company needs to improve the economic efficiency of its activities. The low level of profitability of the enterprise is associated primarily with the low profitability of grain production. These cultures had the lowest yield. Therefore, the company should pay special attention to them. The company needs to minimize the cost of producing these crops, to take measures that will lead to increased productivity, which ultimately will lead to an increase in the effectiveness of the marketing activities of the enterprise.

Keywords: economic efficiency, marketing activity, enterprise activity, agricultural enterprise.

Стаття надійшла до редакції: 21.07.2018 р

Є.О. Бойко, докторант

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

ОЦІНКА СИСТЕМНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Встановлено, що стале агровиробництво є категорією складною та багатогранною для якої не можливо застосовувати єдиний показник узагальнюючої оцінки. Тому використовуючи методологію системного аналізу, вважаємо, що сталість аграрного виробництва більш повно може бути виражена наступними складовими: виробничою, соціальною та економічною. При цьому перша визначена як характеристика продовольчої самозабезпеченості населення продуктами харчування в необхідному обсязі і асортименті, друга - відображає рівні відтворення і економічної доступності матеріальних благ для трудівників аграрної сфери, третя - необхідна для оцінки економічної стійкості її розвитку.

Визначені нами компоненти мають відповідне наповнення показниками – індикаторами. Для визначення виробничої складової сталого агровиробництва доцільно використовувати такі показники (індикатори): осягнення самозабезпеченості вітчизняним продовольством; підтримання необхідного обсягу перехідних запасів сільськогосподарської продукції; виробництво продукції на душу населення; забезпечення стійких темпів зростання агровиробництва і збільшення внеску сільського господарства в валовий внутрішній продукт.

Для кількісної характеристики соціальної складової слід орієнтуватися на співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці по економіці в цілому; економічну доступність матеріальних благ для трудівників аграрної сфери; співвідношення індексу споживчих цін з індексом середньої заробітної плати в сільському господарстві; наближення рівня і якості життя в сільській місцевості до міських параметрам.

До основних індикаторів економічної складової стійкості розвитку аграрного сектора можна віднести частку прибуткових сільськогосподарських організацій в їх загальній кількості; рівень рентабельності продажів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт

забезпеченості власними оборотними засобами; частку продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку продуктів харчування; частку імпортованих товарів у загальному споживанні продовольства.

Вважаємо за доцільне орієнтуватися на той факт, що показники сталого агровиробництва повинні адекватно оцінювати закономірності його розвитку, саме тому для адекватної їх оцінки слід розглядати не тільки фактичний рівень показника за аналізований період, а й відхилення від нормальної (вирівняною по тренду) величини. Комплексна оцінка рівня розвитку сталого агровиробництва передбачає всебічне порівняння індикаторів виробничої, соціальної, економічної складових що виражено в структурно-логічній моделі формування системи показників сталого агровиробництва.

Ключові слова: сталий розвиток, агровиробництво, стале агровиробництво, концепція сталого розвитку, показники сталого агровиробництва.

Постановка проблеми. Основними критеріями сталого розвитку є зростання обсягів виробництва безпечних продуктів харчування з метою задоволення потреб у них населення, забезпечення економічної ефективності виробництва, котра дасть можливість стимулювати розширене відтворення. Соціальна складова сталого розвитку включає підвищення рівня і якості життя селян, стабілізацію демографічних та міграційних процесів. Ефективність функціонування механізмів використання природних ресурсів визначається системою показників і критеріїв за кожною цільовою підсистемою.

Функціональні підсистеми, або елементи механізму реалізують економічні методи управління, використання яких сприяє досягненню поставлених цілей. До них варто віднести планування, прогнозування, регулювання, ціноутворення, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, аналіз і облік. Ці елементи були присутні в системі управління економікою в умовах планового господарювання, але в даний час їхню сутність призначення необхідно переосмислити. В структурі підсистеми забезпечувальних механізмів доцільно використовувати систему оцінюючих показників і критеріїв, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [1,2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами реалізації концепції сталого розвитку в Україні займаються багато вчених, серед яких: М.А. Хвесик, І.В. Бистряков, О.О. Веклич, В.А. Голян,

Л.В. Левковська, В.В. Микитенко, Я.В. Остафійчук, Є.В. Хлобистов, О.В. Шубравська, О.Л. Попова, В.Б. Артеменко та ін. Але потребують подальшого дослідження оцінки системних характеристик сталого розвитку в аграрному виробництві.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження оцінка системних характеристик сталого розвитку аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Проведення належного контролю й моніторингу за досягненням цілей і втіленням основних ідей сталого (збалансованого) розвитку, оцінка ефективності використаних інструментів вимагають розробки та реалізації відповідних критеріїв і показників – індикаторів сталого розвитку, які відіграють ключову роль в діагностиці стану складної системи «природа – економіка – людина», відкривають можливість виділення існуючих проблем за рахунок розробки відповідних міжнародних, державних, регіональних програм.

Завдання розробки показників (індикаторів) було поставлене у 1987 році Міжнародною комісією з довкілля та розвитку (комісія Г.Х. Брундтланд), а їх необхідність була відзначена в «Порядку денному на ХХІ століття», прийнятому Конференцією ООН з навколишнього середовища й розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) [3].

Індикатори сталого розвитку (лат. indicator – показник) – це певні, доступні для спостереження та вимірювання, характеристики, нормативи і умови, які дозволяють робити висновки про стан та зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі. На світовому рівні проблемою розробки індикаторів сталого розвитку займаються Департамент політичної координації та сталого розвитку ООН, Комісія Об'єднаних націй зі сталого розвитку, Міжнародний інститут сталого розвитку (Канада), Науковий комітет з проблем навколишнього середовища (SCOPE). Ця проблема розглядається та постійно обговорюється на різних міжнародних конференціях і семінарах [4, 5].

Одна з найповніших за охопленням систем індикаторів сталого розвитку є розроблена Концепція сталого розвитку ООН. Індикатори розбиті на основні групи:

- індикатори соціальних аспектів сталого розвитку;
- індикатори економічних аспектів сталого розвитку;
- індикатори екологічних аспектів сталого розвитку (включаючи характеристики води, суші, атмосфери, інших природних ресурсів, а також відходів);
- індикатори інституційних аспектів сталого розвитку (програмування та планування політики, наукові розробки, міжнародні

правові інструменти, інформаційне забезпечення, посилення ролі основних груп населення).

Світовою спільнотою активно розробляються і вже діють декілька варіантів оцінки показників сталого розвитку, серед яких найбільш відомими є:

1. Система еколого-економічного обліку (CEEУ) (A System for Integrated Environmental and Economic Accounting).

2. Більш ефективним інтегральним індикатором стійкого розвитку може стати показник «істинних заощаджень» (genuine savings), який був запропонований Світовим банком..

3. Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) є комплексним показником [6], що оцінює рівень середніх досягнень країни за трьома основними напрямками в галузі розвитку людини.

4. Агрегований індекс «живої планети» (ІЖП) (Living Planet Index), який використовується для оцінювання стану природних екосистем планети та обчислюється в рамках щорічної доповіді Всесвітнього фонду дикої природи (World Wild Fund)..

5. Показник «екологічний слід» (ЕС, тиск на природу) (The Ecological Footprint) вимірює споживання населенням продовольства і матеріалів в еквівалентах площі біологічно продуктивної землі та площі моря, які необхідні для виробництва цих ресурсів і поглинання відходів, що утворюються, а споживання енергії – в еквівалентах площі, необхідної для секвестрування відповідних викидів CO₂ [7].

6. Індекс екологічної сталості, запропонований групою вчених з Єльського і Колумбійського університетів (2005 Environmental Sustainability Index).

7. Індикатор «здоров'я населення» відображає розповсюдження екологічно обумовлених захворювань.

8. Індекс реального прогресу й індекс сталого економічного добробуту (Genuine Progress Indicators і Index of Sustainable Economic Welfare) [8] є спробою створити адекватний вимірник економічного добробуту, удосконалити показник ВВП з урахуванням екстерналій (Genuine Progress Indicator, 1998).

Специфічність аграрного сектору, наявність значного взаємного впливу сільськогосподарського виробництва, навколишнього середовища та сільського соціуму характеризують його як складну систему. Цілісну оцінку тенденцій, що описують процеси в цих взаємозалежних компонентах, може дати лише комплексний аналіз множини індикаторів, які найчастіше є неспівставними через різні одиниці виміру. Зробити це

дозволяє використання таксономічного аналізу як способу впорядкування багатовимірної системи показників, зведення їх до єдиного таксономічного показника, визначення вкладу кожної зі складових досліджуваного явища в загальний характер його змін.

Сталість розвитку аграрного сектора – це складна, відкрита, динамічна, багаторівнева і багатоцільова система, представлена, з одного боку, сукупністю структуроутворюючих елементів, з іншого – підсистемою макрорівня і головною ланкою в комплексі заходів щодо забезпечення населення продовольством. Її основу складає процес переходу з одного якісного стану в інший під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на базі економічного зростання. При цьому зберігаються найважливіші властивості і здатність системи виконувати поставлені цілі і завдання, спрямовані, в першу чергу, на раціональне поєднання ефективності господарської діяльності, екологічної безпеки та соціальної орієнтації [9].

Розширюючи і доповнюючи дослідження проведені в першому підрозділі слід зазначити, що стале агровиробництво є категорією складною і багатогранною. Відповідно для неї не можливо застосовувати єдиний показник узагальнюючої оцінки. Використовуючи методологію системного аналізу, вважаємо, що сталість аграрного виробництва більш повно може бути виражена, як мінімум, наступними складовими: виробничої, соціальної та економічної. При цьому перша визначена як характеристика продовольчої самозабезпеченості населення продуктами харчування в необхідному обсязі і асортименті, друга – відображає рівні відтворення і економічної доступності матеріальних благ для трудівників аграрної сфери, третя – необхідна для оцінки економічної стійкості її розвитку.

Відповідно кожна з зазначених компонентів має відповідне наповнення показниками – індикаторами. Зокрема для визначення виробничої складової сталого агровиробництва доцільно використовувати такі показники (індикатори):

- досягнення самозабезпеченості вітчизняним продовольством; підтримання необхідного обсягу перехідних запасів сільськогосподарської продукції;

- виробництво продукції на душу населення; забезпечення стійких темпів зростання агровиробництва і збільшення внеску сільського господарства в валовий внутрішній продукт.

Для кількісної характеристики соціальної складової слід орієнтуватися на

–співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці по економіці в цілому;

–економічну доступність матеріальних благ для трудівників аграрної сфери;

–співвідношення індексу споживчих цін з індексом середньої заробітної плати в сільському господарстві; наближення рівня і якості життя в сільській місцевості до міських параметрам.

До основних індикаторів економічної складової стійкості розвитку аграрного сектора можна віднести

–частку прибуткових сільськогосподарських організацій в їх загальній кількості;

–рівень рентабельності продажів;

–коефіцієнт поточної ліквідності;

–коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;

–частку продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку продуктів харчування; частку імпортованих товарів у загальному споживанні продовольства.

Вважаємо за доцільне орієнтуватися на той факт, що показники сталого агровиробництва повинні адекватно оцінювати закономірності його розвитку, саме тому для адекватної їх оцінки слід розглядати не тільки фактичний рівень показника за аналізований період, а й відхилення від нормальної (вирівняною по тренду) величини.

Комплексна оцінка рівня розвитку сталого агровиробництва передбачає постійне поєднання індикаторів виробничої, соціальної, економічної складових у відповідний інтегральний показник.

Вважаємо за доцільне орієнтуватися на той факт, що показники сталого агровиробництва повинні адекватно оцінювати закономірності його розвитку, саме тому для адекватної їх оцінки слід розглядати не тільки фактичний рівень показника за аналізований період, а й відхилення від нормальної (вирівняною по тренду) величини.

Комплексна оцінка рівня розвитку сталого агровиробництва передбачає всебічне порівняння індикаторів виробничої, соціальної, економічної складових що виражено в структурно–логічній моделі формування системи показників сталого агровиробництва (рисунок).



Структурно–логічна модель формування системи показників сталого агровиробництва *(авторська розробка)*

В кінцевому підсумку зіставлення показників складових сталості з їх пороговими величинами дозволить отримувати об'єктивні відомості про стан, зміни в діяльності аграрного виробництва, а також оцінювати стійкість функціонування його різних галузей, виявляти закономірності розвитку з урахуванням просторово–часових характеристик виробничих процесів.

Системний підхід до дослідження характеристик сталого агровиробництва дозволяє визначити її кількісну характеристику на всіх стадіях відтворювального процесу. Основним завданням є отримання об'єктивних відомостей про сталість аграрного виробництва, про зміни, що відбуваються в економічній і соціальній сферах.

Своєчасний облік цих даних розширить можливості обґрунтування ступеня державної підтримки та регулювання агровиробництва, сформує основу для розробки організаційно–економічних та інших заходів з метою розвитку сталого агровиробництва. Все це сприятиме визначенню раціональних траєкторій поступального руху сільського господарства в динамічних умовах зовнішнього середовища, значного зростання його конкурентоспроможності, підвищення ефективності функціонування і, як наслідок, поліпшення якості життя сільського населення.

Нині одним з найважливіших напрямків державної аграрної політики стає стратегічне планування, розробка прогнозних балансів виробництва і споживання основних видів сільськогосподарської продукції, пріоритетний розвиток в регіонах тих галузей агропромислового виробництва, які найбільшою мірою відповідають природним і соціально–економічним умовам регіонів України.

Дуже цікавою є методика застосування таксономічного аналізу для вивчення різноманітних економічних процесів та алгоритм його проведення періодично розглядаються науковцями [10,11,12,13,14].

Зокрема групою дослідників з метою розрахунку кінцевого таксономічного показника було сформовано систему з 24 індикаторів, що характеризують тенденції сталого розвитку [15] аграрного виробництва в розрізі трьох його складових (по 8 показників для кожної). Методика проведення таксономічного аналізу вимагає розподілу показників на фактори, збільшення яких позитивно впливає на розвиток досліджуваного об'єкта (стимулятори) та ті, збільшення яких впливають на нього негативно (дестимулятори).

Важливо також оцінювати ступінь сталого агровиробництва. Для цього можна використовувати коефіцієнт стійкості, що вимірює міру коливань фактичних рівнів динамічного ряду щодо теоретичних рівнів, коефіцієнт стійкості зміни, коефіцієнт кореляції рангів [16].

Залежно від рівня оцінки стійкості (окремого виду продукції, галузі, всього сільського господарства) будуть змінюватися і показники, що характеризують сутність цього поняття. Показники стійкості повинні відповідати таким критеріям: можливість кількісного вираження і використання на рівні країни, регіону, галузі, підприємства; спиратися на наявну статистичну звітність; використання обмеженої кількості основних індикаторів.

Зважаючи на об'єктивну необхідність розвитку аграрного сектору на всіх організаційних рівнях слід здійснювати з системних позицій, тобто відмовившись однопланових чисто ринкових чи соціально-орієнтованих, чи екологічних чи будь яких інших вузько орієнтованих концепцій. При цьому блок економічної ефективності залишається в пріоритеті і грає одну з ключових ролей.

Але при всій своїй об'єктивній необхідності та важливості економічна компонента повинна бути узгоджена з питанням соціального спектру, зокрема соціальної трансформації, соціалізації сільського населення, інституціоналізації села, формування нових ефективних інфраструктурних складових аграрної економіки. У зв'язку з цим, орієнтиром та цільовою концепцією розвитку аграрного виробництва і виступає еkleктично розширена, парадигмальна, фундаментальна концепція сталого розвитку агровиробництва в контексті загальної інституційної та економічної системи суспільства.

При цьому, дану концепцію об'єктивно необхідно будувати виходячи з наступних базових складових: формування особистості власника на землі; розвиток духовності як основи пробудження менталітету селянина-власника; вдосконалення рівня розвитку людського і соціального капіталу сільських територій з допомогою відродження науки, сільської освіти і,

одночасно, відродження класу сільської інтелігенції; прискорення інноваційного розвитку сільського господарства, поява і розвиток більш досконалих технічних і технологічних укладів сільськогосподарського виробництва; переозброєння і переоснащення діючих сільськогосподарських виробництв, здійснення об'єктивно необхідних технологічних зрушень аграрної економіки; збереження і примноження природного багатства, необхідного не тільки для існування сучасного суспільства, але і для подальшого існування майбутніх поколінь.

Саме ці стратегічні орієнтири повинні формувати основу як наукових теоретичних досліджень, так і в практичних напрямках діяльності на всіх рівнях організації агровиробництва та функціонування сільських територій.

Саме тому ми орієнтуємося на формування сталого агровиробництва, тому що парадигма сталого цілісного розвитку, в основних своїх базових постулатах спирається на пробудження і розвиток творчої складової ведення аграрного виробництва, орієнтацію на просвітництво та інвестиційну спрямованість в напрямку формування та примноження людського і соціального капіталу, зберігаючи багаті традиції та підвалини українського селянства і піклуючись про збереження природних, духовних і економічних багатств для творчого розвитку майбутніх поколінь.

Підтверджуючи все вище зазначене, хочемо акцентувати увагу на тому, що основною наукою парадигмою розвитку аграрного виробництва є саме концепція сталого розвитку з урахуванням основних аспектів розвитку новітнього інформаційного суспільства. Незважаючи на консервативність аграрного виробництва основні аспекти розвитку глобального інформаційного суспільств все одно мають неабиякий вплив.

Для реалізації цієї парадигми на практико–емпіричному рівні необхідно спрямувати як наукову, так і практичну діяльність в дану концептуальну площину, орієнтувати дослідні розробки на формування сталої системи агровиробництва та відповідного сільського інституційного середовища, що базуються на примноженні людського капіталу та духовних рис сільського населення, як рушійної сили сучасного інформаційного суспільства, заснованого на постійному розширеному відтворенні знань.

Ключовою та парадигмальною тенденцією розвитку аграрного виробництва та сільського інституційного середовища є формування сталої системи відносин щодо створення, збереження і примноження соціального і людського капіталу, духовно–моральних цінностей, адже тільки духовно розвинена і освічена особистість, забезпечена необхідними умовами вільного доступу до інформації та ефективними інститутами для взаємодії, здатна органічно розвивати аграрне виробництво і економіку країни в

цілому. При цьому ключовим є надання свободи для творчої реалізації духовно–морального потенціалу народу, не забуваючи про необхідний рівень матеріального добробуту, порівнянного з світовими лідерами. Розвиток економічних і соціальних відносин має бути зорієнтовано на активізацію творчої синергії людини і природи, тобто з творчо–активним підходом, як у питаннях наукового пізнання, так і в практичних діях.

Висновки. Підсумовуючи ключові положення наукового дослідження необхідно констатувати переорієнтацію економічної науки з чисто економічних позицій в русло інституційних взаємин, соціальної філософії та духовного розвитку. При цьому питання економічне стає більш еклектичним в науковому розумінні і для його вирішення пропонується використовувати все більше різноманітність поглядів і позицій.

Природно, що формування і розвиток принципово нової сталої системи агровиробництва в Україні може бути побудовано лише на багатому духовному досвіді, моральних ідеалах різних поколінь національного суспільства, пробудженні творчої активності і морально–духовному вдосконаленні особистості. Побудова сталого агровиробництва в Україні повинна досягатися досягатися без руйнування моральних ідеалів, а на їх основі, при цьому самі ці ідеали повинні зберігатися і примножуватися, адже саме на основі духовного стрижня можливе формування системи сталого аграрного виробництва.

Бібліографічний список: 1. Мікула Н.А. Факторні впливи на сталий розвиток сільських територій прикордонних регіонів / Н.А. Мікула, С.І. Шахраюк–Онофрей // Науковий вісник Буковинського державного фінансово–економічного університету // Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 237–246. 2. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери / О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15–20. 3. Програма дій “Порядок денний на ХХІ століття” / Перекл. з англ.: ВГО “Україна. Порядок денний на ХХІ століття”. – К., 2000. 4. Артеменко В.Б. Індикатори стійкого соціально–економічного розвитку регіонів / В.Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97. 5. Hartmut, Bossel. Indictors for sustainable development: Theory, method, applications / Bossel Hartmut. – International Institute for Sustainable Development, 1999. – 124 p. 6. Human Development Report, 2003. – UNDP, New York : Oxford University Press. 7. Индикаторы устойчивого развития России (эколого–экономические аспекты): под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с. 8. Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS). – 2002, Oxford, UK. 9. Нечаев В. Оценка устойчивости развития аграрного сектора/ Василий Нечаев, Надежда Васильева, Сергей Фетисов // Экономика сельского хозяйства России – 2010. – № 2 – С. 22–

28. 10. Климчук С.А. Таксономічний аналіз стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики / С.А. Климчук// Економічний вісник НТУУ «КПІ»: Зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 11. – С. 138–146. 11. Klymchuk S.A. Taksonomichnyi analiz stratehii rozvytku pidpriemstv alternatyvnoi enerhetyky // Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»: Zbirnyk nauk. prats. – 2014. – Vyp. 11. – S. 138–146. 12. Крисак А.І. Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин / А.І. Крисак // Економічний аналіз: Збірник наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – Т. 17. – № 1. – С. 66–70. 13. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с польск. В.В. Иванова; науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с. 14. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики : [монографія] / І.О. Іртищева, М. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 152 с. 15. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Саблина Н.В., Теличко В.А. // Бизнес–Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82. 16. Іртищева І. О. Регіональний інноваційний розвиток агропродовольчої сфери: сучасний стан та завдання управління / І.О. Іртищева // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 71–79. 17. Котвицька Н.М. Сталий розвиток аграрного сектору економіки України: таксономічний аналіз тенденцій / Наталія Котвицька, Алла Ревуцька, Людмила Смолій//Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 11(185). 18. Пономарьова М.С. Конкурентостійкість сільськогосподарських підприємств як запорука стратегічного економічного розвитку / М.С. Пономарьова // Вісник ХНАУ. Серія —Економічні науки». - 2016. - № 1. С. 285 - 295. - 398 с. 19. Афанасьев, В.Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства / В.Н. Афанасьев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 320 с.

Е.А. Бойко. Оценка системных характеристик устойчивого развития аграрного производства. Установлено, что устойчивое агропроизводство является категорией сложной и многогранной для которой невозможно применять единый показатель обобщающей оценки. Поэтому используя методологию системного анализа, считаем, что устойчивость аграрного производства более полно может быть выражена следующим составляющим: производственной, социальной и экономической. При этом первая определена как характеристика продовольственной самообеспеченности населения продуктами питания в необходимом объеме и ассортименте, вторая - отражает уровне воспроизводства и экономической доступности материальных благ для

тружеников аграрной сферы, третья - необходима для оценки экономической устойчивости ее развития.

Определенные нами компоненты имеют соответствующее наполнение показателям - индикаторами. Для определения производственной составляющей устойчивого агропроизводства целесообразно использовать следующие показатели (индикаторы): достижение самообеспеченности отечественным продовольствием; поддержание необходимого объема переходящих запасов сельскохозяйственной продукции; производство продукции на душу населения; обеспечение устойчивых темпов роста агропроизводства и увеличение вклада сельского хозяйства в валовой внутренний продукт.

Для количественной характеристики социальной составляющей следует ориентироваться на соотношение средней заработной платы в сельском хозяйстве с оплатой труда по экономике в целом; экономическую доступность материальных благ для тружеников аграрной сферы; соотношение индекса потребительских цен с индексом средней заработной платы в сельском хозяйстве; приближения уровня и качества жизни в сельской местности в городские параметры.

К основным индикаторам экономической составляющей устойчивости развития аграрного сектора можно отнести долю прибыльных сельскохозяйственных организаций в их общем количестве; уровень рентабельности продаж; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; долю продукции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке продуктов питания; долю импортных товаров в общем потреблении продовольствия.

Считаем целесообразным ориентироваться на тот факт, что показатели устойчивого агропроизводства должны адекватно оценивать закономерности его развития, поэтому для адекватной их оценки следует рассматривать не только фактический уровень показателя за анализируемый период, но и отклонения от нормальной (выровненной по тренду) величины. Комплексная оценка уровня развития устойчивого агропроизводства предусматривает всестороннее сравнение индикаторов производственной, социальной, экономической составляющих что выражено в структурно-логической модели формирования системы показателей устойчивого агропроизводства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, агропроизводство, постоянное агропроизводство, концепция устойчивого развития, показатели устойчивого агропроизводства.

Е.А Boyko. The assessment of system characteristics of sustainable development of agrarian production. It has been established that steel production is a complex and multifaceted category for which it is not possible to

apply a single indicator of a generalizing assessment. Therefore, using the methodology of system analysis, we believe that the sustainability of agrarian production can be more fully expressed by the following components: production, social and economic. The first one is defined as a characteristic of food self-sufficiency of food products in the required volume and range, the second - reflects the levels of reproduction and economic availability of material goods for workers of the agrarian sector, the third - necessary to assess the economic stability of its development.

The components we have identified have a corresponding filling with indicators - indicators. In order to determine the production component of sustainable agricultural production, it is expedient to use the following indicators (indicators): self-sufficiency in domestic food; maintaining the necessary volume of transitional stocks of agricultural products; production per capita; ensuring sustainable growth in agricultural production and increasing the contribution of agriculture to gross domestic product.

For quantitative characteristics of the social component should be guided by the ratio of average wages in agriculture with wages in the economy as a whole; economic availability of material goods for workers of the agrarian sector; the ratio of the consumer price index to the average wage index in agriculture; approximation of the level and quality of life in rural areas to urban parameters.

The main indicators of the economic component of sustainability of the agrarian sector development include the share of profitable agricultural organizations in their total quantity; profitability level of sales; current liquidity ratio; coefficient of security of own working capital; the share of products of domestic producers in the domestic market of food products; the share of imported goods in the total consumption of food.

We consider it expedient to focus on the fact that indicators of sustainable agro-production should adequately assess the patterns of its development, which is why for their adequate assessment should be considered not only the actual level of the indicator for the analyzed period, but also the deviation from the normal (stratified by the trend) values. Comprehensive assessment of the level of development of sustainable agro-production involves a comprehensive comparison of indicators of production, social and economic components expressed in the structural-logical model of the formation of a system of indices of sustainable agro-production.

Key words: sustainable development, agro-production, steel agro-production, concept of sustainable development, indicators of sustainable agro-production.

Стаття надійшла до редакції: 29.07.2018 р

М.М. Жудро, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ТРЕНДОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ АГРОБИЗНЕС

В статье сформулированы ключевые тренды развития цифрового или точного земледелия (precision agriculture) и точного животноводства (precision livestock farming) и обоснованы инструменты их имплементации в высокотехнологичный агробизнес. Предложены приоритетные направления его технологической роботизации, которая весьма активно «стартовала» в начале 21-го столетия, а также формирование информационной инфраструктуры АПК.

Ключевые слова: экономика, рынок, цифровизация, высокотехнологичность, агробизнес, тренды, точное земледелие, точное животноводство, цифровая трансформация.

Постановка проблемы. Важнейшим направлением возделывания сельскохозяйственных культур являются системы глобального позиционирования типа Ag GPS фирмы Trimble, спутниковой съемки или аэросъемки с помощью дронов, которые предоставляют возможность для менеджеров и специалистов организаций АПК Республики Беларусь дистанционно выявлять неоднородности поля площадью не 50-100 га как в странах ЕС, а 500-1000 га с целью дифференцированного высева, внесения удобрений и средств защиты. При этом локальные особенности почвы или развития растений учитываются и влияют на вносимые дозы, что позволяет использовать сельскохозяйственную технику, оснащенную компьютером и специальными электронными дозаторами, а также выровнять и повысить урожайность поля и снизить затраты сельскохозяйственных организаций. Данное направление подтверждается практикой АПК развитых стран. Так, в 2012 г. в ЕС был запущен проект точного животноводства (Precision Livestock Farming), нацеленный на автоматизацию мониторинга и управления фермами. В проекте участвуют 10 свинокомплексов и 5 птицеферм.

В этой связи возникает необходимость исследования актуальных трендов развития цифрового или точного земледелия (precision agriculture)

и точного животноводства (precision livestock farming) и инструментов их имплементации в высокотехнологичный агробизнес Республики Беларусь.

Анализ последних достижений и публикаций. В актуальных научных публикациях [А.В. Адамович, Н.Г. Гахович, И.С. Полоник, И.В. Устинович], посвящённых инновационному развитию высокотехнологичного агробизнеса констатируется, что характеризую тенденции развития цифрового точного земледелия (precision agriculture) и точного животноводства (precision livestock farming), следует отметить, что в настоящее время они весьма активно модернизируются практически во всех странах. Так, масштабное инновационное развитие точного или цифрового сельского хозяйства получает как в странах с высоким его уровнем: США, Японии, ФРГ, Англии, Франции, Дании и других государствах ЕС, так и в государствах со средним уровнем его производительности: Бразилия, Польша, Словакия и др.

При этом важно отметить, что «разрыв» в мировом цифровом агробизнесе между лидерами и аутсайдерами хотя и незначительно, но сокращается. Констатируя сохранение в этом направлении лидерства за рядом государств: США, Японии, Франции, Германии и т.д., следует признать его активизацию и в других странах. Так, лидером и его первопроходцем является американский производитель сельскохозяйственной техники и оборудования «Massey Ferguson», который один из первых в мире применил систему мультиплексную систему управления, GPS, GIS, датчики для мониторинга урожайности сельскохозяйственных культур.

В Бразилии внедрение технологий точного земледелия на 60 % сельскохозяйственных земель обеспечило за последнее десятилетие повышение в два раза урожайности зерновых культур при увеличении посевной площади всего на 11 %, а ежегодный дополнительный доход составил 10 млрд долл. США.

В развитии цифрового агробизнеса имеет место тенденция его технологической роботизации, которая весьма активно «стартовала» в начале 21-го столетия. В настоящее время получает распространение применение в точном земледелии агроботов для ухода за состоянием полей и сбора урожая. Так, испанская компания AGROBOT выпускает роботы для среза только зрелых ягод, которые распознают камеры робота. Сиднейский университет создал агробота, питающегося от солнечной энергии, который умеет распознать сорняки среди овощей и уничтожить их опрыскивая химикатами, а в дальнейшем лазерный луч будет убивать сорняки.

В процессе трансформации системы управления высокотехнологичным, роботизированным агробизнесом весьма актуальна для практикоприменения для крупных по масштабам агропромышленных организаций Республики Беларусь.

Формулирование целей статьи. Фундаментальными задачами исследований выступает идентификация, выявление ключевых трендов развития цифрового точного земледелия (precision agriculture) и точного животноводства (precision livestock farming) и обоснование инструментов их имплементации в высокотехнологичный агробизнес в условиях роста неопределенности и глобализации рыночного окружения АПК.

Основное содержание статьи. В процессе исследований современных проблем и перспектив развития АПК установлена необходимость трансформации системы управления высокотехнологичным, роботизированным агробизнесом с учетом специфики ее практикоприменения для крупных по масштабам агропромышленных организаций Республики Беларусь.

Прежде всего, объективная необходимость цифровизации сельского хозяйства Республики Беларусь обусловлена тем, что оно является хотя и традиционной, но и в то же время весьма восприимчивой к инновациям сферой экономики. Так, АПК выступает приоритетной сферой белорусской экономики, которая занимается выращиванием сельскохозяйственных культур и разведением сельскохозяйственных животных. По интегрированному индикатору биологической продуктивности климата (100–121 балл) сельское хозяйство Беларуси существенно уступает многим странам (Болгария 150–173, Польша 125–135, Германия 125–140, Австрия 140–150, США 150–220 баллов). Тем не менее, сельское хозяйство Беларуси занимает важное место в структуре национальной экономики. По данным 2015 г., на его долю приходилось 12,2 % основных средств, 6,7 % ВВП и 8 % занятого населения республики.

Товарооборот во внешней торговле продовольствием в 2015 г. составил 15,6 % белорусского и 0,33 % мирового внешнеторгового оборота; экспорт – соответственно 16,7 и 0,28 %; импорт – 14,7 и 0,31 %. Положительное сальдо внешней торговли продовольствием достигло 4,6 млн дол. США. Производство мяса, зерна на душу населения в республике больше чем в странах ЕС и мире, а молока более чем в 3 и 8 раза.

АПК Республики Беларусь как ключевой сектор экономики Республики Беларусь в результате внедрения инноваций обеспечивает удовлетворение более 85 % спроса на сельскохозяйственную продукцию за счет собственного производства и осуществляет внешнюю торговлю с 82

странами. На его долю по ОКЭД приходится почти пятая часть ВВП страны, около 20 % основных средств и почти 25 % всей численности населения, занятого в экономике [2].

В этой связи следует констатировать, что Государственной программой развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы определены приоритетные направления совершенствования и формирования оптимальной структуры перспективного инновационного и конкурентоспособного цифрового развития АПК, которые призваны обеспечить:

1. Привлечение инвестиций и реализация не менее 9 инвестиционных проектов на условиях конкурсного их отбора с общим объемом финансирования 671,7 млрд. рублей, включающих реконструкцию, модернизацию и строительство высокотехнологичных животноводческих (включая молочно-товарные фермы), птицеводческих, звероводческих и кролиководческих объектов, селекционно-семеноводческих, семяочистительных и других технологических комплексов (линий).

2. Техничко-технологическое переоснащение АПК современными (в том числе и беспилотными) тракторами, сельскохозяйственной техникой и оборудованием животноводческих ферм и комплексов, освоение инновационных, энергосберегающих технологий информационно-управляемого (точного) земледелия при производстве сельскохозяйственной продукции, приобретение специального ветеринарного оборудования и материалов.

3. Создание и развитие в экспортоориентированных сферах АПК (молочная, мясная, льняная, хлебопродуктовая и другие) кластерных высоко интегрированных национальных и транснациональных компаний с целью достижения взаимовыгодной рыночной конвергенции и взаимодействия производителей сельскохозяйственного сырья, организаций, осуществляющих его переработку, логистику и реализацию продукции, а также маркетинговых, инвестиционных, финансовых, научно-исследовательских структур.

4. Внедрение и развитие информационно-коммуникационных технологий в агропромышленном комплексе, включающие комплекс программно-технических средств государственной информационной системы в области оценки генетической ценности сортов растений, племенных животных, в том числе с применением современного молекулярно-генетического (геномного) анализа ДНК, системы точного земледелия, государственной информационной системы в области идентификации, регистрации, прослеживаемости сельскохозяйственных

культур, животных (стад), продуктов растительного и животного происхождения и т.д.

5. Диверсификацию производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов питания путем освоения новых видов растений, животных, рыб, производства новых видов продовольственных товаров и страновых рынков экспорта, обращения органической продукции для удовлетворения внутреннего спроса и формирования ее экспорта на основе создания нормативной базы и разработки технических нормативных правовых актов, обеспечивающих инвестиционную и социально-экономическую привлекательность органического агробизнеса.

6. Создание и развитие производств по переработке местных видов сырья и вторичных продуктов пищевой промышленности путем внедрения комплексной очистки мелассы и извлечение из нее сахарозы, технологии производства сухих кормовых продуктов, сушки картофельной мезги в целях получения кормов, по переработке послеспиртовой барды для получения сухих кормов, совершенствования технологических процессов производства вин (винных напитков), спирта и т.д., а также развитие и предоставление услуг в сфере экологии АПК.

Приведенные позитивные основные направления инновационного развития АПК Республики Беларусь свидетельствуют о имплементации внедрения высоких производственных технологий на селе [7].

В то же время в ходе выполненных исследований установлено, что перспективное масштабное инновационное развитие точного или цифрового сельского хозяйства Республики Беларусь в равной мере, как и в других государствах, должно формироваться на интегрировании двух концепций: 1) многофункциональной миссии цифрового сельского хозяйства в обществе, ключевыми компонентами которой являются: а) обеспечение не традиционной, а конкурентной продовольственной безопасности страны на основе цифровых технологий; б) поставки пищевой и легкой промышленности не столько необходимого, сколько востребованного платежеспособным и высокомотивированным спросом биологического сырья не надлежащего, а конкурентного качества; в) рост пропорционального экспорта белорусского продовольствия на традиционные и высококонкурентные сегменты мирового рынка и сохранение положительного баланса во внешней торговле продовольственными товарами; г) сохранение и цифровое развитие сбалансированного ландшафта в качестве социально-привлекательного жизненного пространства и активной мотивации инвестирования сельской инфраструктуры и агро-, экотуризма и 2) развития высокотехнологичных

и высокодоходных рабочих мест как в агробизнесе, так и смежных с ним секторах сельской экономики на основе их цифровизации.

Обстоятельное исследование приведенных выше уточнений приоритетных направлений аграрной политики совершенствования и формирования оптимальной структуры перспективного и конкурентоспособного развития АПК республики свидетельствует о том, что ключевым фактором их реализации выступают высокие технологии, базирующиеся на цифровизации всех без исключения его как производственных, так и социальных, экологических элементов и комплексов.

Следовательно, по мере внедрения высоких и цифровых технологий возрастают значимость и масштабы видов экономической деятельности, обеспечивающих модернизацию, информатизацию, роботизацию и диверсификацию агропромышленного производства и социального обустройства села. Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную активность в сфере производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака, в общем числе организаций по видам экономической деятельности в 2015 году составлял 0,24%, а удельный вес отгруженной ими инновационной продукции - 2,4%, в том числе на экспорт в общем объеме отгруженной инновационной продукции – 0,85%.

Развитие высоких и цифровых технологий в АПК в 21-м столетии активизирует синергетическую трансформацию существующих практик роста производительности, ресурсосбережения на основе комплексного использования высокопроизводительных и энергосберегающих роботов и информационно-коммуникационных технологий в агробизнесе Беларуси.

Подтверждением этому является тот факт, что в последние годы многие белорусские сельхозорганизации внедряют технологии точного земледелия, начиная от автоматизированного вождения высокотехнологическими машинно-тракторными агрегатами, зерно-, кормо-, свекло-, картофелеуборочными комбайнами и заканчивая дифференцированным внесением удобрений, пестицидов, гербицидов и других агрохимикатов и, тем самым, достигают снижения их удельного расхода ГСМ, повышения урожайности и качества агропродовольственной продукции [8].

Диагностика конкурентных технологических преимуществ этого трактора позволяет заключить о следующих трендах цифровых инноваций в мехатронике АПК.

Приоритетным направлением мехатроники следует считать внедрение электронных пилотов или помощников «физических» трактористов или «системы «автоматического параллельного вождения».

Она принимает сигналы спутников, обрабатывает их и при подъезде к полю трактора распределяет участок на полосы в зависимости от ширины орудия. Таким образом, блок управления просчитывает оптимальную траекторию движения трактора, чтобы не происходило «перекрытия» и «незакрытия» рядов или чтобы трактор не подвергал двойной вспашке или посеву одно и то же место. Перед началом работ составляются так называемые карты полей, используя трактор, автомобиль или квадрокоптеры сканировать периметр поля с помощью трекера. Потом через флешку или по блютузу загрузить записанный трек в электронную систему управления трактором. Электронная система управления запоминает все, что он делает в «ручном режиме, а дальше действует самостоятельно: снижает обороты двигателя, понижает передачу, запускает гидравлику для управления навесным оборудованием, приводит в движение органы управления для разворота.

Дополнительно, на трактор «Belarus» могут быть установлены автономные видеокамеры кругового обзора для оказания помощи трактористу наблюдать за тем, что происходит вокруг машины — следить за процессом обработки почвы, орудием. В перспективе это видеонаблюдение будет интегрировано в одно целое с электронным пилотом.

То есть, мехатроника трактора требует от «физического» тракториста сделать правильный первый проезд в «ручном» режиме и дальше только его наблюдения за работой трактора и коррекции при его проезде по полям с не стандартными характеристиками для электронного пилота: подтопленные места, вымытые дождями ямы или овраги, неожиданно возникшие препятствия. В этих случаях управление берет на себя тракторист, его действия считаются приоритетными. Как только водитель поворачивает рулевое колесо, система отключается и активируется снова нажатием кнопки.

GPS-курсоуказатель. с линейкой со светодиодами подсказывает траекторию, помогая трактористу выдерживать прямую линию и стоит от 300 долларов. Стоимость сложных многофункциональных систем с управлением доходит до 15 тысяч долларов. Эта система позволяет экономить ресурсы и повышать скорость трактора на 10–14 % и тем самым обеспечить следующую окупаемость инвестиций и операционных расходов: на 10 вложенных евро 30 евро экономии, срок окупаемости около двух лет.

Активно внедряются технологии цифровой экономики (датчики IoT) в «умных теплицах», удаленное управление которыми дает за счет

эффективного расхода удобрений, химикатов, воды, уменьшения персонала эффективную экономию до 20–30 % [8].

В настоящее время активно стартует внедрение сельскохозяйственных роботов, так называемых агроботов, вместе с дронами на основе использования энергии ветровых станций и солнечных батарей позволит в ближайшей перспективе роботизировать практически все трудоемкие полевые работы.

Управление эксплуатацией этими роботизированными комплексами будет осуществляться посредством практикоприменения электронно-дистанционного менеджмента удаленно-распределенными агроресурсами на основе интеллектуальных ИТ-систем. На практике это можно проиллюстрировать электронно-дистанционное с помощью единого компьютерного офф- или он-лайнового виртуального центра управление эксплуатацией удаленно-распределенными высокотехнологичными «оцифрованными» машинно-тракторными агрегатами на различных полях хозяйства.

В рамках реализации проекта по внедрению новой технологии возделывания зерновых культур в условиях Могилевской области на базе «Учхоз-БГСХА» Горьковского района, совхоза «Доброволец» Кличевского района, конечной целью которого было снижение себестоимости зерна, были модернизированы традиционные наиболее затратные технологические операции посредством внедрения и эксплуатации сельскохозяйственной техники и оборудования со специальными приспособлениями и программным обеспечением.

В агрокомбинате «Ждановичи», начиная с 2013 г. внедряются элементы системы точного земледелия, которые обеспечивают экономию на семенах, удобрениях и химических препаратах в общей сложности около 15—20 % в год. Если раньше при подготовке почвы, посеве, уходе за растениями и сборе урожая на каждом поле площадью 1 тыс. га, на 100 га работу приходилось переделывать, то теперь благодаря технологиям точного земледелия этого нет. Благодаря современным технологиям удалось повысить степень плодородия почвы, а подкормка удобрениями по новой технологии позволила выровнять урожайность [1].

В агрокомбинате «Снов» также начали внедрять элементы точного земледелия на операциях сева зерновых культур и внесении минеральных удобрений. Использование элементов точного земледелия позволит получить 20 – 30% экономию удобрений.

Основной элемент точного земледелия – датчики IoT, с помощью которых осуществляется мониторинг и которые повысили урожайность

зерновых культур в США до 72,4 ц/га, снизили затраты на энергию примерно на 10 долл. с акра, а потребление воды – на 8 %.

Ведущие мировые компании – Monsanto, Bayer, Syngenta, John Deere – налаживают производство цифровых платформ для систем «умного» сельского хозяйства, построенные на сборе и обработке больших данных о климатических условиях, состоянии почвы и т. п. для повышения качества принимаемых решений. Для сбора информации о состоянии полей и последующей ее обработки для прогнозирования урожайности начинают широко использоваться дроны.

Согласно прогнозам к 2030 г. в случае внедрения технологий точного земледелия можно устойчиво выйти на урожайность в 42–45 ц/га и обеспечивать страну зерном в 13–14 млн т, что даст мощную кормовую базу бурно развивающемуся животноводству, которое к 2030 г. может дать мяса в живом весе более 2,2 млн т. Прогноз по молоку по Беларуси также оптимистичен даже без увеличения молочного стада в 1,5 млн коров, повысив надои с нынешних 5 тыс. кг до 6,5 тыс. кг за счет приемов точного животноводства Беларусь будет получать к 2030 г. более 10 млн т молока.

В процессе исследований установлено, что в агропромышленном производстве имеет место опережающее возрастание затрат материально-энергетических ресурсов по отношению к объемам производимой сельскохозяйственной продукции. Преодоление указанной негативной диспропорции в АПК требует кардинальное повышение эффективности производства сельскохозяйственных культур, которое возможно только на основе технологий точного земледелия и точного животноводства вызвано. В настоящее время мировое сельскохозяйственное производство ежегодно расходует на технологические цели около 1,5 млн тонн автотракторного топлива, 2,7 млрд кВт/ч. электроэнергии, 370 млн чел.-ч. живого труда. На 1 га пахотных земель в пересчете на условное топливо (у.т.) в Республике Беларусь расходуется 350–400 кг, в то время как, например, в США – 190 кг у.т.

В новых экономических условиях увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и повышение ее качества может и должно обеспечиваться при меньшем удельном потреблении ресурсов. Именно поэтому в качестве одного из наиболее результативных путей повышения эффективности сельскохозяйственного производства рассматриваются ресурсо- и энергосбережение на основе цифровизации сельского хозяйства, которое создает синергетический существенный эффект за счет экономии ресурсов (удобрений, пестицидов, посевного

материала, горюче-смазочные материалов), сокращения или замены технологических операций.

Внедрение аналитической системы GPS-мониторинга транспорта и контроля сотрудников «Диспетчер» и, связанных с ней мобильных приложений, в ОАО «Беловежский» позволили снизить нормы потребления топлива. Например, на пахоте был расход 18 литров топлива на гектар, а стал 16 литров или почти 12%. При этом эта система позволяет осуществлять более качественное нормирование труда механизаторов и других сотрудников предприятия и тем самым снижать психологическое раздражительное взаимодействие агрономов и других менеджеров специалистов хозяйства с линейным персоналом [4].

Программа GPS-мониторинг накапливает информацию о времени начала, продолжительности и завершении работы, необходимой для подготовки ряда отчетов о проделанной работе, пройденном расстоянии, расходе топлива, которые составляются индивидуально для каждой машины и рабочем времени механизаторов (водителей). То есть, функцией мониторинга за ежедневной работой в онлайн-режиме можно отследить время прибытия и убытия с объектов (это поля, механизированный двор, фермы), местоположение (включая объекты, где замечаются несанкционированные простои) и т.д., и на этой основе устанавливать нормы выработки и осуществлять точную оплату труда.

Более того все эти процессы могут выполняться в онлайн-режиме параллельно менеджером и трактористом, водителем и другим линейным работником параллельно. На практике появляется впервые методическая возможность начислять заработную плату, ее получать в он-лайн режиме самому линейному персоналу и формировать высокотехнологичную или «умную» систему мотиваций на предприятии. Для этого необходимо в ближайшее время разработать и внедрить еще одно приложение в указанную программу для бизнес-коммуникаций с банком, которое следует еще технологически интегрировать на практике с существующей традиционной системой первичного и бухгалтерского учета в хозяйстве. Потому что, если трактор работает на ферме и не выезжает за ее территорию, то приходится контролировать не километраж, а такой показатель как количество затраченных мото-часов, машино-часов [5].

Следовательно, в перспективе максимальная эффективность от реализации точного земледелия может быть достигнута на основе дифференцированного выполнения всех основных технологических операций: обработки почвы, проведения посева, внесения удобрений, ухода за растениями, уборки урожая. Исследованиями установлено, что дифференцированная обработка почвы позволяет на 50 % сократить

энергозатраты по сравнению с обработкой на одной глубине и обеспечивает повышение до 3 % биологической активности и плодородия; сохранение до 2 % влаги; повышение до 15 % биоактивности почв и урожайности.

Дифференцированное применение жидких органических удобрений позволяет повысить их окупаемость на 25–30%, а также предотвратить загрязнение окружающей среды. Дифференцированное применение химических средств защиты растений может обеспечить их высокую избирательность, снижение в 1,5–2 раза антропогенной нагрузки на окружающую среду, в 1,5–3,5 раза – расхода химических средств защиты растений.

Дифференцированный посев зерновых (по глубине и норме высева) с учетом рельефа поля, глубины залегания продуктивной влаги позволяет обеспечить получение запрограммированной урожайности; максимальную реализацию сортовых особенностей семян; оптимальную густоту посевов; экономию до 10–15 % посевного материала; снижение повреждаемости растений в 1,2 раза при междурядной обработке пропашных культур [3].

Помимо сокращения затрат и увеличения урожайности точное земледелие позволяет выравнивать физические и агрохимические свойства почвы, поле приобретает правильную форму, удобную для проведения агротехнических операций. Кроме того, дифференцированное внесение удобрений, где это необходимо, позволяет свести к минимуму нагрузку на окружающую среду. Именно благодаря этому технология цифровизации получила такое широкое распространение, в особенности в Европе. Космические и аэрофотосъемки представляют наглядную картину состояния растений, границы полей, работу сельскохозяйственной техники, ее перемещение, показывают и другие значимые данные. Технологии точного земледелия позволяют получать достоверную информацию с использованием различных дистанционных датчиков, например, о содержании влаги в почве, распределении азотных удобрений. По цвету растительной массы и ее состоянию можно прогнозировать урожайность сельхоз- растений, определять засоренность полей. Особенно важны аэрокосмические фотосъемки в периоды напряженных посевных и уборочных работ.

Изложенное выше позволяет заключить, что ключевым преимуществом цифрового сельского хозяйства является гибридизация агроменеджмента: профессиональное сотрудничество агронома, зоотехника, ветеринара и интеллектуальной системы или онлайн-менеджера полями, теплицами, складами сельхозпродукции, «умными»

фермами, «умными» населенными пунктами с урбанизированным сельским хозяйством.

В результате комплексной цифровизации агропромышленного производства на основе интегрирования цифровых технологий эксплуатации сельскохозяйственной техники с бортовыми компьютерами, роботизированных систем выполнения технологических и учетных работ: доения, кормления, ухода за животными очистки и хранения семян, интегрированных логистических центров хранения, сортировки, упаковки и доставки покупателю продовольствия в онлайн-режиме и т.д. предприятия получают технологическую возможность создавать и внедрять кардинально новую сетевую систему электронно-дистанционного взаимодействия как с белорусскими, так и с иностранными поставщиками, покупателями, банками, биржами, налоговыми учреждениями, социальными институтами и другими стейкхолдерами высокотехнологического агробизнеса [6].

Вклад основного материала исследования. В Республике Беларусь ключевыми направлениями перспективного развития цифровизации деятельности высокотехнологичных организаций АПК следует рассматривать следующие практикоприменяемые технологии: 1) оцифровывание организационно-управленческой деятельности компании в сфере учета на основе использования такой информационно-коммуникационной платформы как «1С: Предприятие 8», которая позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования учётно-управленческих решений; 2) онлайн – сервисы точного земледелия для мониторинга посевных площадей, планирования сельскохозяйственных работ, повышения урожайности и экономии ресурсов с помощью искусственного интеллекта; 3) роботизация трудоемких технологических процессов в животноводстве (кормление, доение, удаление органики, поение животных и т.д.) и онлайн – сервисы точного животноводства для мониторинга животных, планирования технологических работ, повышения продуктивности животных и экономии ресурсов с помощью искусственного интеллекта; 4) государственная информационная система в области идентификации, регистрации, прослеживаемости сельскохозяйственных животных (стад), идентификации и прослеживаемости продуктов животного происхождения; 5) онлайн – сервисы точной мехатроники для мониторинга работы машинно-тракторных агрегатов (МТА), планирования механизированных работ, повышения производительности механизаторов и МТА, а также экономии

ГСМ и других расходных технических ресурсов с помощью искусственного интеллекта;

Выводы. Электронно-дистанционное управление удаленно-распределенными техническими и агротехнологическими ресурсами высокотехнологичных аграрных организаций на основе цифровизации и навигационного оборудования в настоящее время следует рассматривать как новую систему управления не только эксплуатацией сельскохозяйственной техники, выполнения технологических работ, но и в целом всем агробизнесом в комплексе.

Библіографічний список: 1. Жудро М.М. Экономика 4.0 и актуализация институционального дизайна органического земледелия / М.М. Жудро // Органическое производство и продовольственная безопасность: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Житомирский национальный агроэкологический университет, 5-6 сентября 2017 г.) / редкол.: О. Скидан [и др.]. – Житомир: ЖНАЭУ, 2017. – С. 351 –355. 2. Жудро, М.М. Электронная экономика и форматирование гибридных бизнес-моделей взаимодействия компаний / М.М. Жудро // Вестник БГЭУ. – 2017. – № 5. – С. 65 –73. 3. Жудро, М.М. Электронная экономика и трансформация методологии идентификации дефиниций «органическое» и «умное» земледелие / М.М. Жудро // Становлення механізму публічного управління розвитком сільських територій як пріоритет державної політики децентралізації: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Житомирський національний агроекологічний університет, 28 листопада 2017 г.) / редкол.: О. Скидан [и др.]. – Житомир: ЖНАЕУ, 2017. – С. 25 – 31. 4. Жудро, М.М. Инновационный организационно-экономический механизм развития гибридных высокотехнологичных организаций в условиях цифровой экономики: менеджмент, бизнес, образование (теория, аналитика, инструментарий): монография / М.М. Жудро. – Могилев: МГОИРО, 2017. – 222 с. 5. Жудро, М.М. Электронная экономика и актуализация приоритетного развития высокотехнологичных организаций в условиях электронной экономики / М.М. Жудро, К. Пугачевська, О.Й. Лесько і [др.] // Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні: колективна монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2018. – 272 с. С. 18–23. 6. Жудро М.М. Скоринг конкурентоспособности высококонкурентоспособного бизнеса в условиях электронной экономики / М.М. Жудро // Управление социально-экономическими системами: материалы международной научно-практической конференции молодых ученых / М-во образ. и науки РФ; Вологод. гос. ун-т. – Вологда: ВоГУ, 2018. – С. 61 – 63.

7. Ольховик И.В. Роль инновационной экономики в современных условиях / И.В. Ольховик // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 18–19 мая 2017 г.): в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2017. – Т. 2. – С. 41–42. 8. Тест-драйв "IT-трактора" Belarus. Может ли он обходиться без тракториста. [Электронный ресурс / Auto.tut.by // Режим доступа. auto.tut.by/news/test-drive/605803.html. – Дата доступа: 28.08.2018.

Жудро М.М. Імплементация трендов цифровизации экономики в високотехнологічний агробізнес. У статті сформульовані ключові тренди розвитку цифрового або точного землеробства (precision agriculture) і точного тваринництва (precision livestock farming) і обґрунтовані інструменти їх імплементції в високотехнологічний агробізнес. Запропоновано пріоритетні напрямки його технологічної роботизації, яка дуже активно «стартувала» на початку 21-го століття, а також формування інформаційної інфраструктури АПК. У процесі досліджень сучасних проблем і перспектив розвитку АПК встановлена необхідність трансформації системи управління високотехнологічним, роботизованим агробізнесом з урахуванням специфіки її практикопріменення для великих за масштабами агропромислових організацій Республіки Білорусь. Перш за все, об'єктивна необхідність цифровизації сільського господарства Республіки Білорусь обумовлена тим, що воно є хоча і традиційної, але і в той же час досить сприйнятливою до інновацій сферою економіки. У той же час в ході виконаних досліджень встановлено, що перспективне масштабне інноваційний розвиток точного або цифрового сільського господарства Республіки Білорусь має формуватися на інтегруванні двох концепцій: 1) багатофункціональної місії цифрового сільського господарства в суспільстві і 2) розвитку високотехнологічних і високоприбуткових робочих місць як в агробізнесі, так і суміжних з ним секторах сільської економіки на основі їх цифровизації. На основі ґрунтовного дослідження пріоритетних напрямків аграрної політики вдосконалення і формування оптимальної структури перспективного і конкурентоспроможного розвитку АПК республіки, автором статті обґрунтовано, що ключовим фактором їх реалізації виступають високі технології, що базуються на цифровизації всіх без винятку його як виробничих, так і соціальних, екологічних елементів і комплексів.

Ключові слова: економіка, ринок, цифровизация, високотехнологічність, агробізнес, тренди, точне землеробство, точне тваринництво, цифрова трансформації.

Zhudro M.M. The implementation of trends of digitizing the economy into high-tech agribusiness. The article outlines the key trends in the development of digital or precise agriculture and precise livestock breeding; and the tools for their implementation into the high-tech agribusiness are substantiated. The priority directions of its technological robotization, which “started” very actively at the beginning of the 21st century, are proposed. The formation of the information infrastructure of the agro-industrial complex is also proposed in the article. In the process of the research the modern problems and perspectives for the development of the agro-industrial complex and the necessity to transform the managerial system of the high-tech, robotized agribusiness, taking into account the specifics of its practical application for the large agro-industrial organizations of the Belarus Republic have been established. First of all, the objective necessity for digitizing the agriculture in the Republic of Belarus is due to the fact that the agriculture is a traditional, but at the same time, very sensitive to the innovations sector of the economy. At the same time, in the course of the research it has been established that the perspective large-scale innovative development of the precise or digital agriculture of the Belarus Republic should be formed by integrating two concepts: 1) a multifunctional mission of digital agriculture in the society and 2) the development of the high-tech and high-income jobs both in agribusiness and in the related sectors of the rural economy; and this development should be based on the digitizing. Based on a thorough study of the priority directions of the agrarian policy of the improving and forming the optimal structure for the perspective and competitive development of the republic’s agro-industrial complex, the author of the article proves that the high technologies based on the digitizing of all the industrial and social elements and complexes are the key factor for the realization of these directions.

Key words: economy, market, digitizing, high technology, agribusiness, trends, precise agriculture, precise livestock breeding, digital transformation.

Стаття надійшла до редакції: 20.08.2018 р

В.І. Літвінов, старш. викладач

ВП ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ОЦІНКА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ВЕЛИЧИН ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИТРАТ НА МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ

Однією з умов ефективного розвитку сільськогосподарського сектору є раціональне використання його трудових ресурсів. Однак в наш час трудові відносини в сільському господарстві залишаються поза увагою не тільки в окремих підприємствах, але і на державному рівні. Проте у ринкових економіках у сучасному світі праця виявляється найдорожчим фактором виробництва та головним рушієм економічного розвитку. У статті досліджено складові фонду споживання та фактори впливу на формування доходів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: дохід, витрати, ефективність, фонд споживання, матеріальне заохочення.

Постановка проблеми. В сучасних умовах потрібно по-новому вирішувати економічні проблеми, серед яких одними з найважливіших є підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств, що, в свою чергу, можна досягти завдяки збільшенню частки доходів направлених на покращення матеріального заохочення працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти формування та розподілу доходів підприємств в сільському господарстві висвітлюються в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема Бондаря Н.М., Бутинця Ф.Ф., Вороніної О.О., Донець Л.І., Лайко П.А., Мельника Л.Г., Ніколаєва В.П., Юшко С. В. та ін.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка динаміки доходів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, аналіз їх структури та визначення взаємозалежності величини доходів і витрат на матеріальне стимулювання працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки в економіці відбулися зміни пов'язані з необхідністю збільшення обсягів інвестицій, зростання доходності виробництва, підвищення ефективності у всіх сферах діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективність

виробництва продукції залежить від багатьох факторів, але саме величина та складові доходу підприємства впливають на більшість її показників.

Адже саме співвідношення таких складових доходу як матеріальні витрати, витрати на оплату праці та прибуток визначають рівень рентабельності та інші показники ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» доходи класифікуються за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи.

Дохід є надходженням економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо. У бухгалтерському обліку дохід відображається у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників (власників)).

Основу внутрішнього механізму формування доходів з операційної діяльності підприємства становлять окремі положення його статуту, система розроблених підприємством цільових стратегічних показників, критеріїв і нормативів їх доходів. У системі механізму регулювання доходів з операційної діяльності певна роль належить визначенню джерел їх формування, які поділяють на дві основні групи – доходи, що формуються за рахунок основної діяльності підприємства, а також доходи, а також доходи, що формуються за рахунок інших видів його операційної діяльності[3].

Дохід є надходженням економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо. У бухгалтерському обліку дохід відображається у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників (власників)).

Основним джерелом формування загального доходу сільськогосподарських підприємств є дохід від реалізації продукції, який є визначальним у формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

На величину доходу від реалізації продукції впливають два фактори:

-кількість, асортимент та якість продукції, що підлягає реалізації;
-рівень реалізаційних цін.

**1. Динаміка обсягів реалізації сільськогосподарської продукції
за всіма напрямками (тис. т)**

Найменування продукції	2010	2013	2014	2015	2016	2016р до 2010р., +/-	2016р до 2010р., %
Зернові та зернобобові культури - всього	763,4	1481,7	1670,7	1700,2	1306	542,6	171
у т.ч. пшениця	358,6	426,4	517,7	648	602	243,4	168
жито	3,2	1,8	1,2	1	1,4	-1,8	44
кукурудза	249,4	922,2	933,7	815,8	466,9	217,5	187
ячмінь	131,1	108,9	195,3	212	212	80,9	162
гречка	5,6	8,7	6,5	4,6	4,2	-1,4	75
овес	6,7	6,2	2,9	3,3	1,3	-5,4	19
зернобобові	6,6	7,2	13,3	15,4	18	11,4	273
Олійні культури - всього	119,7	237	287,2	385,4	326,9	207,2	273
у т.ч. насіння соняшнику	12,4	22,9	35,2	71,5	106,4	94	858
соя	23,3	84,5	94,3	149,9	113,3	90	486
ріпак	81,8	128,2	155,4	161,1	107	25,2	131
гірчиця	2,2	0,4	2,3	2,4	0,2	-2	9
Цукрові буряки	979	509,1	1107,9	267,2	335,5	-643,5	34
Картопля - всього	46,1	112,4	163,8	61,4	28,7	-17,4	62
Овочі – всього	6,6	15,7	10,4	6,5	3,6	-3	55
Плоди та ягоди - всього	0,5	3,6	12	15	14,2	13,7	2840
Цукор	29,8	42,2	41,1	59,8	36,3	6,5	122
Худоба та птиця (в живій вазі)	12,3	24,4	33,1	33,4	30,4	18,1	247
у т.ч. велика рогата худоба	3,5	4,6	4,3	3,9	3,9	0,4	111
свині	7,6	15,7	21,3	24,1	21,6	14	284
птиця	1,1	4,1	7,5	5,4	4,9	3,8	445
Молоко і молочні продукти	30,5	44,9	49,9	56,5	61,7	31,2	202
Яйця (млн.шт)	115,5	179,4	179,2	237,8	285,6	170,1	247
Мед (т)	6,1	5,2	5,1	6,4	4,3	-1,8	70

Джерело [4, 5, 6]

2. Динаміка середніх цін реалізації сільськогосподарської продукції за всіма напрямками, (грн за т)

Найменування продукції	2010	2013	2014	2015	2016	2016р до 2010р.,+/-	2016р до 2010р.,%
Зернові та зерно-бобові культури	1118,3	1282,4	1729,5	2680	3177,9	2059,6	284
у т.ч. пшениця	1052,7	1377,8	1680,5	2527,7	3006,7	1954	286
жито	857,2	1149	1370,7	2307,8	2929,7	2072,5	342
кукурудза	1158,7	1163,7	1712	2682,6	3311,4	2152,7	286
ячмінь	1091,8	1669,1	1786,9	2841,8	2981	1889,2	273
гречка	3776	2769,4	3435,9	7395,9	11893	8117,1	315
овес	814,9	1371,1	1344,9	1867,3	2916,3	2101,4	358
зернобобові	1902,1	3113,5	3288,7	5512,5	5747,8	3845,7	302
Олійні культури - всього	2818,5	3157,5	4034,3	7190	8415,3	5596,8	299
у т.ч. насіння соняшнику	3145,1	2817	4295,8	7073,2	7574,6	4429,5	241
соя	2654,2	3403,5	4304,2	7207,9	8669,5	6015,3	327
ріпак	2838,1	2990	3794	7259,1	8983,1	6145	317
гірчиця	1992,7	25760	5190,5	5545,7	7225,5	5232,8	363
Цукрові буряки	783,8	372,9	487,7	840,9	890,2	106,4	114
Картопля - всього	1889,1	1899,3	2325,5	1845	1200,6	-688,5	64
Овочі – всього	2435,9	3624,9	5773,9	12279	21500	19064	883
Плоди та ягоди - всього	1627,1	4477,3	2814,8	7155	4569,7	2942,6	281
Цукор	5161,1	4239,1	6343,2	8848,4	10634	5472,7	206
Худоба та птиця (в живій вазі)	11002	13520	16481	19631	22005	11003	200
у т.ч. велика рогата худоба	9570,2	10823	14566	23423	20984	11414	219
свині	12128	15493	18729	23052	24003	11876	198
птиця	7748,5	8984,6	11176	15416	13926	6177,6	180
Молоко і молочні продукти	3054,1	3444,2	3735,2	4722,7	5692,5	2638,4	186
Яйця (за тис. шт)	424,4	598	665,5	1069,6	1087,9	663,5	256
Мед	24705	27865	27576	35782	38278	13573	155

Джерело [4, 5, 6]

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки. А сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу

виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року. Прямий вплив на розмір виручки справляє і рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропозиція на ринку [2].

Аналізуючи динаміку обсягів реалізації сільськогосподарської продукції за 2010-2016 рр., можна зазначити, що відбулося зростання цього показника по зернових культурах на 542,6 тис. т, олійних культурах на 207,2 тис. т, худоби та птиці на 18,1 тис. т, молока і молочних продуктів на 31,2 тис. т. В той же час зменшилися обсяги реалізації цукрових буряків на 643,5 тис. т і картоплі на 17,4 тис. т.

3. Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Тернопільської області, тис. грн

Показники	2010	2013	2014	2015	2016	2016р до 2010р., +/-
Продукція рослинництва	1966631	2929537	4840792	7086360	7375346	5408715
Зернові та зернобобові – всього	782762	1790240	2810739	4139109	4150496	3367734
Цукрові буряки (фабричні)	753941	185103	525472	213608,9	298672	-455269
Насіння соняшнику	37107,4	62902,2	130718,8	485802	805702	768595
Соя	60022,2	266822	374872	936018,2	982495	922473
Ріпак	225838	357305	558129,8	1040515	961499	735661
Картопля	84125	212194	380312,2	111052	34499	-49626
Овочі – всього	19652	53575,5	55226	67274,6	76924	57272
Плоди та ягоди	3184,2	1395,7	5322,5	92980,6	65059	61874,8
Продукція тваринництва	250107	576075	835050,2	1210030	1330280	1080173
Велика рогата худоба на м'ясо	28591,1	48958,3	61229,6	79669	81141	52549,9
Свині на м'ясо	85280	239397	391087,6	568847,9	519371	434091
Птиця на м'ясо	7225,1	26173,1	81648,2	74871,8	67645	60419,9
Молоко	79803	154117	184845,1	238377,7	351298	271495
Яйця курячі, млн шт.	49061,3	107270	115990,2	248037	310660	261599
Мед, ц	145,3	147,3	140	202,5	165	19,7
Разом	2216738	3505611	5675843	8296391	8705626	6488888

Джерело[4,5,6]

Частину виробленої продукції (робіт, послуг) підприємства використовують для власних потреб, а частина реалізується іншим суб'єктам. Кругообіг засобів на підприємстві завершується процесом продажу, внаслідок якого суб'єкт господарювання отримує виручку в грошовій формі. Остання авансується на відновлення процесу кругообігу засобів. При реалізації продукції підприємству відшкодовуються у грошовій формі витрачені засоби на її виробництво та збут.

Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг [1].

Чистий дохід від реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Тернопільської області у 2016 р. становив 8705626 тис. грн. Основну частку цього доходу становлять надходження від реалізації зернових культур – 47,68 %. Загалом, в 2016 р. реалізовано продукції рослинництва підприємствами Тернопільської області на суму 7375346 тис. грн, що становить 84,72 % суми чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Відповідно, продукція тваринництва реалізована на суму 1330280 тис. грн.

Вартість валової продукції визначається суспільно необхідними витратами живої й уречевленої праці та складається з двох частин: вартості витрачених засобів виробництва і вартості, створеної живою працею. Перша частина постійно відтворюється в натурально-речовій і вартісній формах, а тому вона не є доходом. Друга частина складається із знову створеної вартості і утворює валовий дохід. Таким чином, валовий дохід відображає знову створену у процесі виробництва вартість. В класичному розумінні валовий дохід за своєю вартісною формою складається із витрат на оплату праці і чистого доходу.

Валовий дохід кількісно визначається як різниця між виробленою за певний період валовою продукцією та матеріально-грошовими витратами на її виробництво (без оплати праці), тобто являє собою валову продукцію за вирахуванням матеріальних витрат[7].

При цьому потрібно врахувати, що до складу валового доходу входять також податкові платежі та відрахування в позабюджетні фонди. Це кошти, які разом із витратами на оплату праці формують фонд споживання підприємств.

У 2016 р. порівняно із 2010 р. сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області на оплату праці було витрачено більше на 202 %, відрахування на соціальні заходи зросли на 188 %. Фонд споживання протягом цього періоду зріс на 989,9 млн грн. Витрати на споживання в 2016 р. становили 1308,7 млн грн, це 14,4 % суми доходу від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг. До цієї суми ми внесли

витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, орендну плату за земельні та майнові паї.

4. Динаміка чистого доходу від реалізації та витрат на споживання в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Показники	2010	2013	2014	2015	2016	2016р до 2010р., +/-
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн грн	2392,6	4180,6	6534,7	9099,1	9077,2	6684,6
Витрати на оплату праці, млн грн	130,8	210,6	272,3	310,7	395,3	264,5
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	46,6	78	100,5	102,3	87,4	40,8
Орендна плата за земельні паї, млн грн	140,6	292,6	323,8	494,4	808,2	667,6
Орендна плата за майнові паї, млн грн	0,8	1,4	4,06	7,4	17,8	17
Витрати на споживання, млн грн	318,8	582,6	700,7	914,8	1308,7	989,9
У відсотках до чистого доходу від реалізації, %	13,3	13,9	10,7	10,1	14,4	1,1

Джерело[4,5,6]

Висновки. Доходи підприємства є основним джерелом утворення та фінансування ресурсів сільськогосподарських підприємств. Не становлять виключення і витрати на відтворення трудового потенціалу господарств. Чим більшими є витрати на споживання, тим вищими будуть показники продуктивності праці і, відповідно, доходів підприємств. В свою чергу, при зростанні доходів у підприємств буде більше можливостей збільшити заробітну плату та інші витрати на споживання.

Бібліографічний список: 1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – [7-е вид.]. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с. 2. Лайко П.А. Фінанси АПК: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. – К.: ДІА, 2000. – 225 с. 3. Ніколаєва В.П. Класифікація доходів з операційної діяльності підприємства / В.П. Ніколаєва // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 91-95. 4. Статистичний бюлетень Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік. Статистичний щорічник. – Тернопіль 2017. – 25 с. 5. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2015 рік. Статистичний щорічник. – Тернопіль 2016. – 421 с. 6. Статистичний щорічник Тернопільської області

за 2016 рік. Статистичний щорічник. – Тернопіль 2017. – 428 с.
7. Юшко С.В. Категорії валового і чистого доходу; їх історія та майбутнє / С.В. Юшко // Економіка АПК. – 2001. – № 1. – С. 40-44.

В.И. Литвинов. Оценка взаимозависимости сельскохозяйственных предприятий и расходов на материальное стимулирование работников. Одним из условий развития сельскохозяйственного сектора является рациональное использование его трудовых ресурсов. В наше время трудовые отношения в сельском хозяйстве остаются без внимания не только в отдельных предприятиях, но и на государственном уровне. Тем не менее в современной рыночной экономике труд является самым дорогим фактором производства и главным двигателем экономического развития. В статье исследованы составляющие фонда потребления и факторы влияния на формирование доходов сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: доход, расходы, эффективность, фонд потребления, материальное поощрение.

V.I. Lytvynov. The evaluation of the interdependence of agricultural enterprises and the expenditures on the material incentives of workers. One of the conditions for the effective development of the agricultural sector is the rational use of its labor resources. However, at present the labor relations in the agriculture remain out of sight not only in the separate enterprises, but also at the state level. But nowadays in market economies the labor is turned to be the most expensive factor in production and the main motive forces of the economic development. The counterparts of the consumption fund and the factors influencing the formation of incomes of the agricultural enterprises are investigated in the article.

The increase in the level of the competitive agricultural production and the labor, and the growth of profitability of the agricultural enterprises depend on the efficiency of the use of the resource potential, including the labor resources. The quality of the labor potential usage depends on many factors, the main of which are the factors of the employees' motivation.

The incomes of the enterprises are the main source for the creation and financing of the agricultural enterprises' resources. The expenses on the reproduction of the farms' labor potential are not the exception. The higher the cost of the consumption, the higher the indicators of the labor productivity will be; and the incomes of the enterprises will also increase. In its turn, with higher incomes the enterprises will have more opportunities to increase wages and other consumption costs.

Key words: income, expenditures, efficiency, consumption fund, material incentive.

Стаття надійшла до редакції: 12.08.2018 р

**М.М. Тимошенко, канд. екон. наук, доцент директор
Житомирський агротехнічний коледж**

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В статті обґрунтовано теоретико-методологічні засади формування дієвого організаційно-економічного механізму реалізації стратегії розвитку сільських територій на засадах сталості. Систематизовано основні умови, розкрито сутність, складові та концептуальні засади розробки механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку. Наведено методи та інструменти вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій, здійснено їх класифікацію.

Ключові слова: *сільські території, соціально-економічні проблеми, сталий розвиток, організаційно-економічний механізм, стратегія сільського розвитку.*

Постановка проблеми. Позитивні зрушення в сільськогосподарському виробництві не змогли за останні роки вирішити проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій нашої держави. Найгострішими з них в сільські місцевості залишаються безробіття, трудова міграція, бідність й руйнування соціальної інфраструктури. Як наслідок – сільські населені пункти поступово обезлюднюються і припиняють своє функціонування [2, с. 3]. Розв’язання проблем сталого розвитку сільських територій – це довгострокове завдання, досягнення якого вбачається можливим в результаті реалізації стратегічних імперативів розвитку економічної, соціальної та екологічної складових. Сучасні євроінтеграційні процеси, які здійснюються в аграрній економіці України, потребують розробки дієвого організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого сільського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сільських територій пов’язано, насамперед, з роботами І.Ф. Баланюка, О.М. Бородіної, О.Г. Булавки, П.І. Гайдуцького, В.М. Гейця, В.Д. Заліска, В.К. Збарського, А.В. Лісового [7], М.Й. Маліка [9], Л.І. Михайлової, Н.В. Морозюк [10], О.І. Павлова [5], І.В. Прокопи [12], В.В. Юрчишина,

К.І. Якуби та ін. Аналізуючи результати аграрних трансформацій у сфері життєзабезпечення на селі, Прокопа І.В. підкреслює, що послаблення, а згодом і повна відмова більшості реформованих (новостворених) сільськогосподарських підприємств від широко практикованої раніше участі у забезпеченні й функціонуванні розвитку інженерної та соціальної інфраструктури на селі призвело до «деаграризації» сільського населення, сільського життєвого середовища й сільського способу життя [12, с. 121-122]. Це негативне явище характеризується двома взаємопов'язаними процесами: з одного боку, збільшується кількість осіб, що практикують поїздки на роботу у міські поселення та за кордон, наслідком чого стало оволодіння сільським населенням позааграрними видами діяльності, перенесення в село сучасних («міських») форм і методів життєзабезпечення. Тому, як наголошують Кириленко І.Г. та Павлов О.І, варто кардинально змінити систему управління аграрною сферою, оскільки, незважаючи на обґрунтування необхідності заміни аграрно-галузевої парадигми розвитку села на територіальну, в управлінні переважаючим залишається секторально-компонентний підхід, де об'єктом управління досі традиційно виступає сільське господарство, а не сільські території як поліелементна та поліфункціональна система [5, с. 29].

Незважаючи на багатогранність наукових досліджень сучасних проблем соціально-економічного розвитку сільських територій, їхня складність та суспільна значимість зумовлюють необхідність розробки не лише стратегічних орієнтирів сільського розвитку, а, насамперед, ефективного організаційно-економічного механізму втілення їх у життя.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування дієвого організаційно-економічного механізму реалізації стратегії розвитку сільських територій на засадах сталості. Реалізація поставленої мети вимагає вирішення таких завдань:

- сформулювати й обґрунтувати основні умови розробки вище вказаного механізму;
- розкрити сутність, складові та концептуальні засади розробки механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій;
- навести методи та інструменти вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій, здійснити їх класифікацію.

Виклад основного матеріалу. Існуюча соціально-економічна ситуація на сільських територіях в Україні вимагає нових підходів до проведення реформ і забезпечення сталого сільського розвитку. Тому, у 2015 р. Міністерство аграрної політики та продовольства України

розробило «Єдину комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр.», яка спрямована на вирішення реальних потреб галузі через всеохоплюючий процес консультацій із зацікавленими сторонами, зокрема представниками громадянського суспільства, бізнесу, а також міжнародними донорами. Стратегія окреслює першочергові та довгострокові заходи та очікувані результати, а також включає деталізований план дій до виконання [4]. Загальною метою стратегії є підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів. Стратегія та план дій окреслюють, яким чином реформи будуть розроблені та впроваджені в розрізі десяти головних стратегічних пріоритетів (рис. 1).



Рис. 1. Стратегічні пріоритети розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр.

Джерело: побудовано на основі [4].

Позитивним є те, що ідеологічним підґрунтям зазначеного документа стала концепція сталого розвитку, що ґрунтується на трьох основних імперативах: екологічному – визначає умови й межі відновлення екологічних систем унаслідок їх експлуатації; економічному – передбачає формування економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку; соціальному – утверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної й економічної безпеки.

Варто відмітити, що повноваження щодо втілення розробленої стратегії покладаються на відповідні адміністративно-територіальні одиниці (області, райони, об'єднані сільські територіальні громади, сільські ради), кожна з яких повинна розробити відповідний механізм реалізації з урахуванням власних природно-кліматичних, організаційно-економічних, соціально-демографічних, екологічних особливостей. Вище вказані положення дозволяють погодитись з думкою Морозюк Н.В., яка зазначає, що набір складових елементів системи забезпечення сталого розвитку не може бути універсальним для всіх територіальних утворень світу [10, с. 29]. Адже, зовнішній прояв та внутрішнє наповнення буде суттєво відрізнятись від особливостей розвитку країни, регіону, природно-економічної зони.

В основі розробки організаційно-економічного механізму реалізації стратегії розвитку сільських територій України повинно бути покладене взаємоузгодження економічних, соціальних та екологічних аспектів, що сприятиме формуванню суспільних відносин на засадах сталості, соціального партнерства, культурно-моральних норм, екологічно безпечного навколишнього природного середовища тощо. Досліджуючи сутність і принципи сталого розвитку, Лісовий А.В. відзначає, що поняття сталого розвитку сільських територій базується на здатності території не стільки повертатись в початковий стан після збурювальних управлінських дій, скільки в набутті якості переходити в новий якісний стан, пов'язаний передусім з неухильним і стабільним поліпшенням якості життя громадян, що проживають на цій території [7, с. 142-143].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р схвалено Концепцію розвитку сільських територій, яка окреслює головні пріоритети розвитку сільських територій та механізм підготовки аграрного та сільського сектору держави до функціонування в умовах євроінтеграції [6]. Проте, в рамках існуючих секторальної аграрної управлінської системи, відомчих підходів та застосовуваних технологій управління галузевим і регіональним розвитком за принципом «зверху – донизу» розбудова багатofункціональної сільської економіки, яка забезпечить розвиток конкурентоспроможного агропромислового виробництва і соціально-економічний розвиток сільських територій, неможлива. Оскільки Україна обрала євроінтеграційний шлях розвитку, доцільним вбачається розробка організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, в основу якого буде покладено територіально-інтегрований підхід, який застосовується в країнах ЄС.

У 2016 р. науковцями Національної академії аграрних наук (наказ Президента НААН академіка Я.М. Гадзала № 17 від 4 лютого 2016 р.) було розроблено інший документ – Проект Стратегії розвитку

сільськогосподарського виробництва в Україні на період до 2025 року [11]. Метою вказаної Стратегії є розвиток сільського господарства як високоефективної конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках галузі економіки, що забезпечує продовольчу безпеку держави, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей, та надійну економічну основу соціально-економічного розвитку українського села.

Проте, за період ринкових трансформацій змінилась не лише структура сільськогосподарського виробництва, а, перш за все, виробничо-економічні відносини й соціально-економічний розвиток сільських територій в цілому, які вимагають запровадження адекватної управлінської системи та відповідного організаційно-економічного механізму реалізації розроблених стратегій (рис. 2).

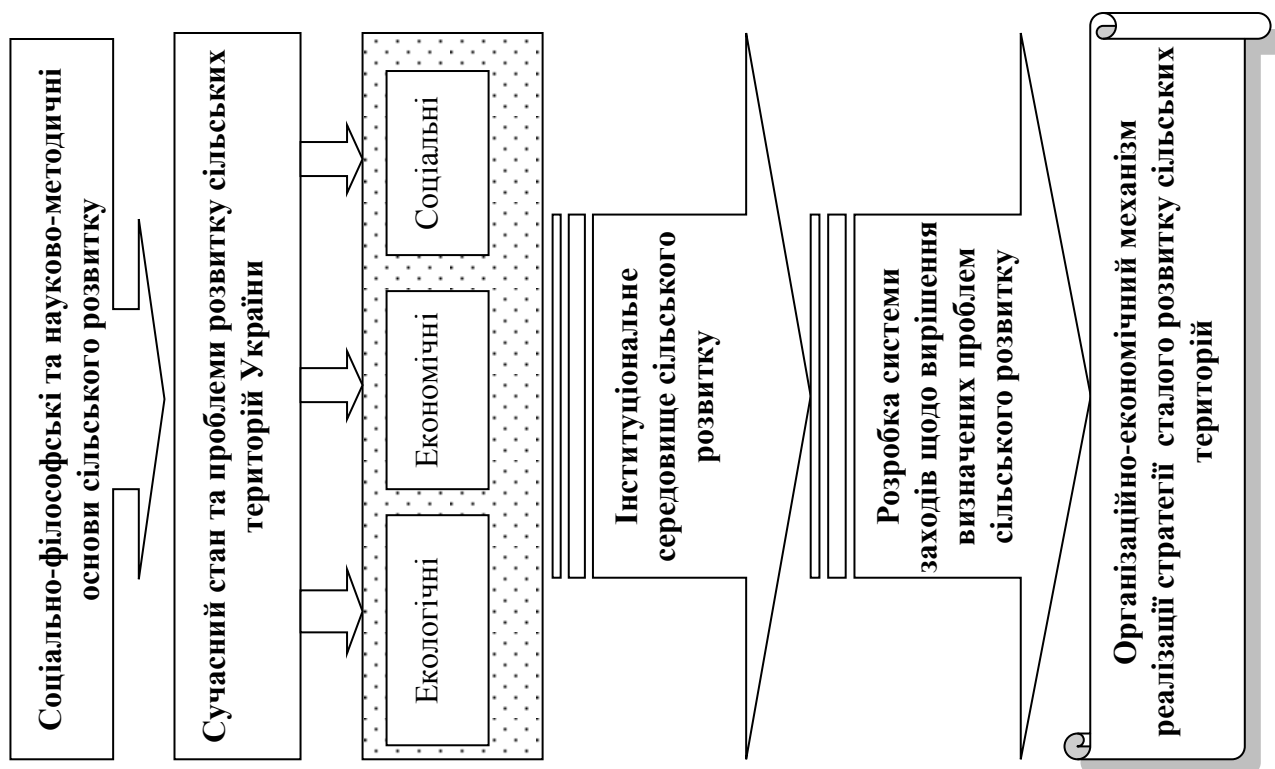


Рис. 2. Концептуальні засади розробки механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій

Джерело: адаптовано [9, с. 6]

Особливості формування системи забезпечення сталого розвитку сільських територій України, внутрішній зміст та зовнішня форма її складових, багато в чому залежить від домінуючих у науці та практиці управлінської науки тлумачень понять «механізм», «механізм розвитку»,

«організаційно-економічний механізм» тощо. В «Словнику іншомовних слів», вказано, що термін «механізм» походить від *грецького* – «пристрій, або (сукупність ланок або деталей), що передає, або перетворює рух і розглядається також як сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ» [13, с. 431].

Термін «механізм» для характеристики процесів функціонування капіталістичної виробничої системи вперше застосував К. Маркс [8, с. 72]. Економічна наука почала активно досліджувати процеси, які безпосередньо пов'язані з формуванням економічного (господарського) та організаційно-економічного механізму в 60-х роках минулого століття.

В економічному енциклопедичному словнику одним із варіантів тлумачення досліджуваного терміну вказано, що механізм – це система прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між їх протилежними сторонами, а також між підсистемами і елементами, які виникають у різних типів економічних системах та між ними (за наявності комплексу умов). Теоретичним вираженням економічного механізму є відповідна система взаємозв'язків між економічними законами і категоріями. Досліджуючи сутність та складові організаційно-економічного механізму, Чукіна І.В. зазначає, що нині єдиного підходу щодо тлумачення даного поняття ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності. Невирішеним питанням є проблема визначення структури господарського та організаційно-економічного механізму. Організаційно-господарський механізм лежить в основі функціонування господарського механізму і відбиває сукупність економічних та організаційно-адміністративних важелів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних, виробничо-технологічних та організаційно-технічних процесів та відносин з метою впливу на кінцевий результат [14].

Під організаційно-економічним механізмом реалізації стратегії сталого сільського розвитку розуміється сукупність організаційних і економічних методів та відповідних їм обґрунтованих управлінських дій (рішень) та інструментів впливу на розвиток соціо-еколого-економічної системи сільських територій України з метою забезпечення досягнення її стратегічних цілей та завдань. Стратегічною метою розвитку сільських територій України на сучасному етапі є формування якісного життєвого середовища, підвищення рівня зайнятості, зміцнення сільських громад, збереження довкілля і традиційних сільських ландшафтів, виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, сировини і харчових продуктів, задоволення інших потреб населення й забезпечення надання широкого спектра суспільних послуг тощо. Тому вище вказаний механізм ураховує не лише об'єктивну необхідних змін на селі, але й реальну можливість практичної реалізації, зумовлену об'єднанням зусиль

держави, регіональних і місцевих органів влади та самоврядування, а також територіальних громад для розв’язання проблем сільських територій в умовах децентралізації.

Вище наведене дозволяє класифікувати методи реалізації стратегії та вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій таким чином (рис. 3):

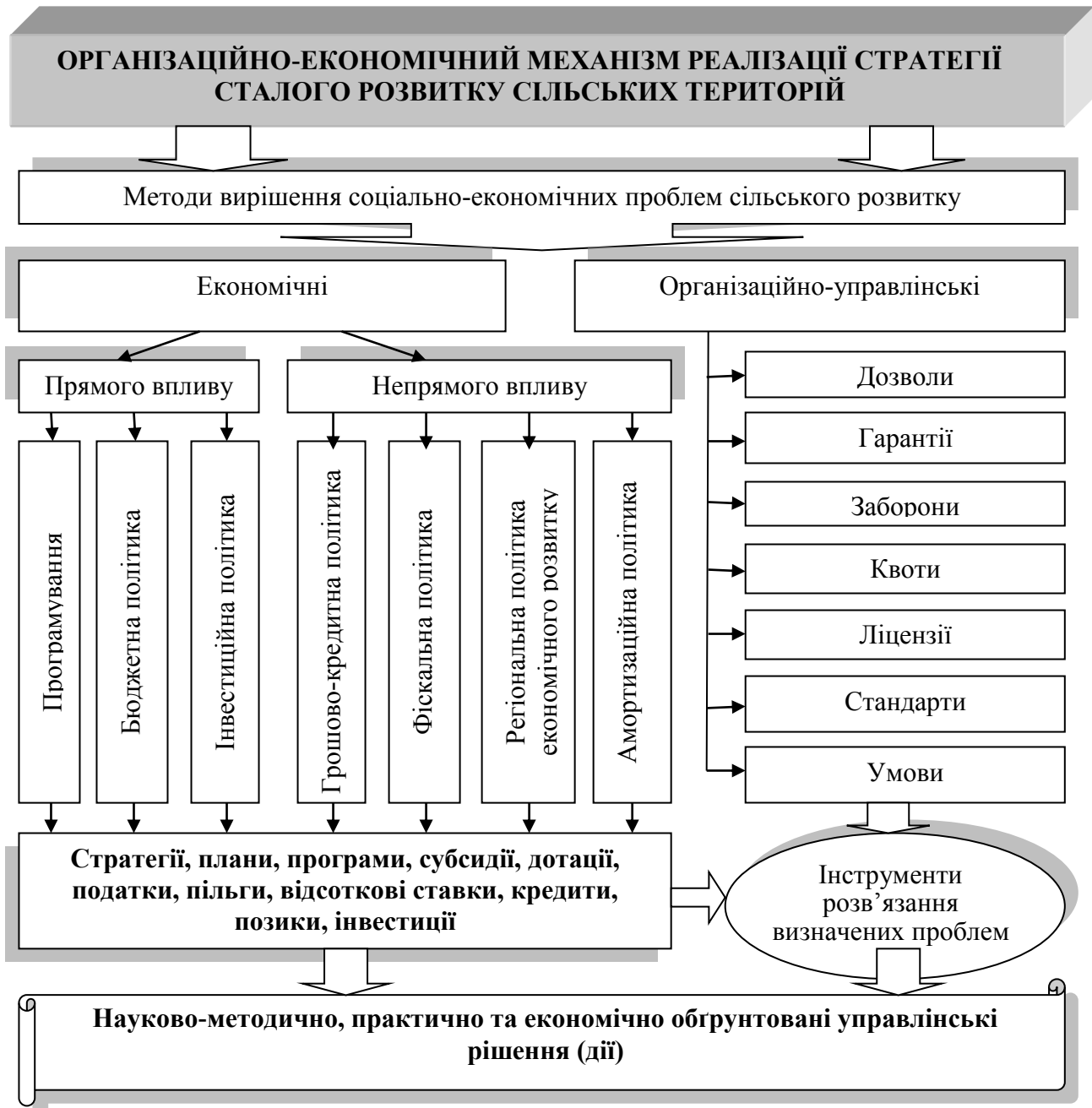


Рис. 3. Методи та інструменти вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій

Джерело: адаптовано [1, с. 180-183; 2].

1. Економічні, які впливають на певні характеристики тих виробничо-господарських процесів, які відбуваються в аграрній сфері:

- програмування, що реалізується у вигляді довгострокових документів (стратегій) та короткострокових планів (програм) соціально-економічного розвитку сільських територій окремих адміністративних одиниць (областей, районів, об'єднано-територіальних громад, сільських рад тощо);

- бюджетна політика, яка реалізується у вигляді двох основних засобів – нормативно-розрахункових механізмів та особливих бюджетних режимів розвитку сільських територій;

- фіскальна політика – реалізується через податкову систему та відповідну їй систему видатків;

- грошово-кредитна політика, яка зорієнтована на підтримку розвитку сільських територій як пріоритетного напрямку аграрної політики держави;

- інвестування, що полягає у вкладенні коштів як у експортоорієнтовані галузі аграрного сектору (зернове виробництво, вирощування олійних культур, птахівництво), так і у галузі, які забезпечують диверсифікацію сільської економіки (садівництво, ягідництво, квітникарство, дизайн сільських подвір'їв тощо);

- амортизаційна політика, суть якої полягає у встановленні прискорених строків та збільшення нормативів амортизації щодо використання основних виробничих й невиробничих фондів сільськогосподарського та соціального призначення.

2. Організаційно-управлінські, які полягають у створенні державними та регіональними органами управління стабільного правового поля ділових угод, захисті конкурентного середовища, збереженні прав власності на землю та майно й можливостей для прийняття науково обґрунтованих та управлінсько-ефективних рішень. Вважаємо, що у свою чергу, вище наведені методи доцільно розподілити на **2 групи**:

- *методи прямого впливу*, що передбачають таке регулювання розвитку сільських територій з боку держави, при якому суб'єкти агросфери (підприємства всіх організаційно-правових форм господарювання, фермерські господарства та сільські домогосподарства) змушені приймати рішення, які ґрунтуються не на самостійному економічному виборі, а на відповідних державних розпорядженнях;

- *методи непрямого впливу*, що полягають у створенні державою необхідних передумов для того, щоб при самостійному виборі вище вказані суб'єкти господарювання обирали ті організаційно-економічні

рішення, що відповідають цілям аграрної політики та стратегії розвитку сільських територій.

В контексті даного дослідження, варто зазначити, що наша країна вибрала євроінтеграційний шлях розвитку. Тому доцільно перейти до реалізації політики, в основу якої покладено територіальний інтегрований підхід, який з успіхом застосовується у спільній аграрній політиці країн ЄС. Необхідно перебудувати систему державного, місцевого самоврядного й громадського управління сільським господарством і сільськими територіями на засадах децентралізації, відпрацювати організаційно-економічний механізм, що ґрунтується на мікроекономічному попиті, й на цій основі раціонально поєднати територіально-самоврядну і галузеву системи управління комплексним розвитком сільського господарства і сільських територій [11, с. 18]. З метою забезпечення сталості розвитку сільських територій, слід запроваджувати такі заходи та приймати такі управлінські рішення, які б дозволили інтегровано реалізувати цілі трьох її складових і в результаті ефектів мультиплікації та синергії давали найвищий результат.

Висновки. Отже, організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії сталого сільського розвитку це система політико-правових, соціально-економічних, природоохоронних та інших заходів, спрямованих на забезпечення пропорційних, незворотних і стабільних прогресивних змін у виробничій, соціальній та екологічній сферах, які відбуваються у кожній зі складових сільської території.

Основними елементами механізму забезпечення сталого розвитку сільських територій на сучасному етапі є: формування інституціонального простору, що відповідає завданням економічного, соціального та екологічного розвитку; ефективне функціонування суб'єктів господарювання, які розміщені на сільських територіях; створення сприятливих умов для вітчизняного й іноземного підприємництва, зростання інвестицій; посилення економічної і соціальної стратифікації, вирішення проблеми демографічної безпеки; розвиток громадського самоврядування на засадах децентралізації, яка передбачає максимальне наближення місцевої влади до сільської спільноти, підвищення якості управлінських послуг і залучення місцевих жителів до процесу прийняття рішень щодо розвитку кожної окремої сільської територіальної громади. Тому, в Україні для забезпечення сталого розвитку сільського господарства і сільських територій доцільно раціонально поєднати територіально-самоврядну систему управління розвитком сільських територій і галузеву систему управління розвитком агропромислового виробництва на засадах децентралізації влади та євроінтеграції.

Бібліографічний список: 1. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: монографія. – Луцьк: Надстир’я, 2001. – 528 с. 2. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. – Київ: ННЦ «ІАЕ», 2010. – 65 с. 3. Єдина комплексна [стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки](#): Проект // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>. 4. Кириленко І.Г., Павлов О.І. Проблеми українського села та їх вирішення у контексті сучасних трансформацій. // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 24-31. 5. Концепція розвитку сільських територій, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>. 6. Лісовий А.В. Сталий розвиток сільських територій: виникнення, сутність, принципи // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 140-145. 7. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: монографія. Київ : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. – 470 с. 8. Малік М.Й., Хвесик М.А. Сталий розвиток сільських територій на засадах раціонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12. 9. Морозюк Н.В. Організаційно-економічна модель самодостатніх сільських громад // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 29-31. 10. Проект Стратегії розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні на період до 2025 року. – Київ, 2016. – 131 с. 11. Прокопа І.В. Життєзабезпечення сільського населення: наслідки старих та орієнтири нових реформ // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 121-130. 12. Словник іншомовних слів [за ред. члена – кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука]. – Київ, 1977. – Головна редакція Української радянської енциклопедії. – 775 с. 13. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видав.-поліграф. центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230-236.

Н.М. Тимошенко. Необходимость формирования экономического механизма реализации стратегии устойчивого развития сельских территорий. В статье обоснованы теоретико-методологические принципы формирования действенного организационно-экономического механизма реализации стратегии развития сельских территорий на принципах устойчивости.

Систематизированы основные условия, раскрыта сущность, составляющие и концептуальные принципы разработки механизма реализации стратегии устойчивого сельского развития. Приведены методы и инструменты решения социально-экономических проблем развития сельских территорий, осуществлена их классификация.

Ключевые слова: сельские территории, социально-экономические проблемы, устойчивое развитие, организационно-экономический механизм, стратегия сельского развития.

М.М. Tymoshenko. Necessary formation of economic mechanism for implementation of strategy for sustainable development of agricultural territories. The article substantiates the theoretical and methodological principles of forming an effective organizational and economic mechanism for realization of the strategy of development of rural territories on the basis of sustainability. The basic conditions are systematized, the essence, constituent and conceptual foundations of the development of the mechanism of implementation of the strategy of sustainable rural development are disclosed. The methods and tools for solving socio-economic problems of rural areas development are presented, their classification is carried out. The main elements of the mechanism for ensuring sustainable development of rural areas at the present stage are: the formation of an institutional space that meets the objectives of economic, social and environmental development; effective functioning of business entities located in rural areas; creation of favorable conditions for domestic and foreign entrepreneurship, investment growth; strengthening economic and social stratification, addressing the issue of demographic security; development of public self-government on the principles of decentralization, which envisages maximum approximation of local authorities to the rural community, improvement of the quality of management services and involvement of local residents in the decision-making process for the development of each rural community. Therefore, in Ukraine, in order to ensure sustainable development of agriculture and rural areas, it is expedient to combine the territorially self-governing system of rural development management and the branch system for managing the development of agro-industrial production on the basis of decentralization of power and European integration.

Key words: rural territories, social and economic problems, sustainable development, organizational and economic mechanism, rural development strategy.

Стаття надійшла до редакції: 16.08.2018 р

О.І. Гуторов, д-р екон. наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ: ЗНАЧЕННЯ, РОЗРОБКА, МЕТОДИ ВИБОРУ

Розвинуто теоретико-методичні підходи до ідентифікації стратегічної інноватики як підсистеми загального менеджменту, завданням якої є ефективне управління процесом розроблення, упровадження, виробництва та комерціалізації інновації з узгодженням відповідних управлінських рішень із системою операційного, маркетингового, фінансового й кадрового менеджменту.

Проведено аналіз теоретико-методичних основ і практичних підходів до розробки інноваційної стратегії на основі теорії життєвого циклу продукту. Обґрунтовано, що з вибором стратегії пов'язана розробка планів проведення досліджень і розробок та інших форм інноваційної діяльності. Розкрито алгоритм стратегічне планування, який спирається на ретельний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (фірми) складовим якого є: оцінювання змін, що відбуваються або можуть відбутися в плановому періоді; виявлення факторів, які загрожують позиції підприємства (фірми); дослідження факторів, що є сприятливим для діяльності підприємства (фірми).

Зважаючи на множину видів стратегії і критеріїв їх класифікації у якості основних інноваційних стратегій обґрунтовано виділяти: наступальну, оборонну, імітаційну. Запропоновано методичний апарат вибору інноваційної стратегії звести до п'яти методів: метод структурно-морфологічного аналізу; метод визначення характеристик публікаційної активності; метод патентів-аналогів; метод термінологічного й лексичного аналізу; метод показників.

Ключові слова: *інновації, стратегія, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, стратегічне планування, методи вибору стратегії.*

Постановка проблеми. У сучасному діловому світі більше ніж коли-небудь у попередні епохи, єдиним постійним фактором успіху є зміни, нововведення. І завжди є організації, які дієво, ефективно правлять змінами, інноваціями, постійно пристосовуючи до них свої функціональні служби управління, стратегії, системи, продукцію та культуру, щоб

пережити потрясіння та обернути собі на користь обставини, які на перший погляд, підривають конкурентоспроможність. У світогосподарських зв'язках до нині Україна зберігає значення постачальника сировини й ринку збуту для країн Заходу. Разом із тим характерною рисою сучасності є інтенсивне зростання інноваційної активності на міжнародному рівні: збільшуються державні витрати на науково-дослідні розробки, змінюються системи освіти і професійної підготовки фахівців, створюються нові наукомісткі галузі виробництва, формуються національні інноваційні системи. Таким чином, інноваційні процеси охоплюють усі зміни, що відбуваються внаслідок людської діяльності. Стратегічна інноватика – це підсистема загального менеджменту, завданням якої є ефективне управління процесом розроблення, впровадження, виробництва та комерціалізації інновації з узгодженням відповідних управлінських рішень із системою операційного, маркетингового, фінансового й кадрового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз вітчизняної й значного масиву зарубіжної (переважно англомовної) літератури показав, що терміном «інновація» зазвичай позначають не просто нововведення, а такі нововведення, які, в деякому розумінні, є проривними, піонерними, що відкривають нові можливості, іноді є навіть революційними [1].

У сучасній літературі нараховується багато визначень інновацій. Термін «інновація» вперше був уведений в економічну науку австрійським економістом Йозефом Шумпетером у 1912 р. в праці «Теорія економічного розвитку» [2]. Він вважав відкриття, винахід нового пристрою або технології початковою подією, а впровадження цього пристрою або технології – завершальною подією, розглядаючи інновацію з погляду економічного застосування, що передбачає створення нових ресурсів або використання вже відомих в інший спосіб. Отже інновація з'являється після прийняття до реалізації та розповсюдження новації.

У світовій економічній літературі термін «інновація» визначається як перетворення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, що втілюється в нових продуктах та технологіях. Термін «інновація» став активно використовуватися в сучасній економіці України як самостійно, так і для визначення споріднених понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний прогрес», «інноваційне рішення», «інноваційна стратегія» тощо [3].

Розробка та реалізація дієвої стратегії інноваційного розвитку підприємств (фірм) дедалі стає тим фундаментом, на якому ґрунтується їх менеджмент, інвестиційне забезпечення інноваційних процесів, оновлення матеріально-технічної, технологічної та інформаційної бази,

перетворення нововведення на головний чинник сталого розвитку підприємств (фірм).

Вагомий внесок у розроблення засад стратегічного управління інноваційним розвитком зробило багато зарубіжних і вітчизняних науковців. Різні теоретичні аспекти цієї проблеми висвітлені в наукових працях таких відомих зарубіжних учених, як І. Ансофф, П. Друкер, Е. Крилатих, М. Портер, Б. Санто, К. Фрімен, Й. Шумпетер та ін. Дослідження інноваційної діяльності в національній економіці України висвітлені в працях А. Гуторова [4], Н. Краснокутської [5], Ю. Лупенка [6], Л. Михайлової [7], В. Онегіної [8], О. Ульяновченка [9], І. Шарко [10] та ін.

Незважаючи на наявність великої кількості наукових робіт із проблем стратегічного планування інноваційної діяльності, ще й досі відсутня повнота та цілісність у концептуальних основах розробки стратегій інноваційного розвитку підприємств, формування та обґрунтування дієвих методів вибору інноваційної стратегії. Недостатня розробленість низки теоретико-методичних питань та прикладних аспектів стратегічного планування інноваційної діяльності обумовили вибір теми та мети дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій з розробки інноваційної стратегії на основі теорії життєвого циклу продукту та методичного апарату її вибору.

Виклад основного матеріалу досліджень. Вибір стратегії є запорукою успіху інноваційної діяльності. Підприємство (фірма) може опинитися в кризовому стані, якщо не зуміє передбачити обставини, що змінюються та відреагувати на них своєчасно. В умовах ринкової економіки керівникові недостатньо мати якісний продукт, він повинен уважно слідкувати за появою нових технологій та планувати їх упровадження на своєму підприємстві (фірмі), щоб не відстати від конкурентів.

Вибір стратегії – найважливіша складова циклу інноваційного менеджменту. Стратегію можна визначити як процес прийняття рішення. В обох випадках необхідно мати цілі та засоби, за допомогою яких досягаються поставлені цілі (приймаються рішення). Стратегія означає взаємопов'язаний комплекс дій, спрямованих на підвищення життєздатності та потужності конкретного підприємства (фірми) по відношенню до його конкурентів. Це детальний усебічний комплексний план досягнення поставлених цілей.

З вибором стратегії пов'язана розробка планів проведення досліджень і розробок та інших форм інноваційної діяльності.

Стратегічне планування має за мету дві основних цілі.

1. Ефективний розподіл і використання ресурсів. Це так звана «внутрішня стратегія». Плануванню підлягає використання обмежених ресурсів, таких як капітал, земля, технології, персонал. Крім цього, здійснюється придбання підприємств в нових галузях, вихід із небажаних галузей, підбір ефективного «портфеля» підприємств.

2. Адаптація до зовнішнього середовища. Ставиться завдання щодо забезпечення ефективного пристосування до зміни зовнішніх факторів (економічні зміни, політичні фактори, демографічна ситуація та ін.).

Стратегічне планування базується на проведенні чисельних досліджень, зборі та аналізі даних. Це дозволяє мати постійний контроль (моніторинг) ринку. При цьому варто враховувати, що в сучасному світі обставини змінюються дуже стрімко. Отже, стратегія повинна бути розроблена таким чином, щоб за умови необхідності її можна було б замінити на іншу.

Розробка стратегії починається з формулювання загальної цілі підприємства (фірми), яка повинна бути зрозумілою кожному працівнику. Постановка цілі відіграє важливу роль у зв'язках підприємства (фірми) із зовнішнім середовищем, ринком, споживачами.

Загальна ціль підприємства (фірми) повинна враховувати:

- основний напрям діяльності підприємства (фірми);
- робочі принципи в зовнішньому середовищі (принципи торгівлі; відношення до споживачів; ведення ділових стосунків);
- культуру підприємства (фірми), традиції, робочий клімат.

При виборі цілі потрібно враховувати два аспекти: хто є клієнтами підприємства (фірми) та які потреби воно (вона) може задовольнити.

Після постановки загальної цілі здійснюється другий етап стратегічного планування – конкретизація цілей. Наприклад, можуть бути визначені наступні основні цілі:

- 1) прибутковість – досягти в поточному році чистого прибутку на рівні 10 млн. грошових одиниць;
- 2) ринки (обсяг продаж, доля ринку, впровадження нової лінії тощо), наприклад, довести долю ринку до 10 % або довести обсяг продаж до 50 тисяч тон;
- 3) продуктивність, наприклад, річний рівень продуктивності праці одного працівника – 300 тисяч грошових одиниць;
- 4) продукція (загальний обсяг виробництва, виробництво нових товарів або зняття деяких видів продукції з виробництва);

- 5) фінансові ресурси (розмір і структура капіталу; співвідношення власного та позичкового капіталу; розмір оборотного капіталу);
- 6) виробничі потужності, будівлі та споруди (наприклад, довести площу сільськогосподарських угідь до 5000 га; побудувати нові складські приміщення площею 3000 кв. м.);
- 7) упровадження нових технологій (основні показники, технологічні характеристики, вартість, терміни впровадження);
- 8) організація – зміни в організаційній структурі та діяльності (наприклад, відкриття філії у певному регіоні);
- 9) людські ресурси (їх використання, рух, навчання та ін.);
- 10) соціальна відповідальність (наприклад, виділення коштів на ремонт школи, обладнання медичного пункту);
- 11) екологічна відповідальність (наприклад, виділення коштів на проведення природоохоронних заходів).

Щоб ціль могла бути досяжною, при її постановці повинні бути враховані наступні вимоги: чітке й конкретне формулювання цілі, яка підлягає конкретному вимірюванню (грошових одиниць, натуральних одиниць, трудових ресурсів, гектарів тощо); кожна ціль повинна бути обмежена в часі, мати заданий термін її досягнення. Цілі можуть бути довгостроковими (до 10 років), середньостроковими (до 5 років) та короткостроковим (до 1 року). Цілі уточнюються з урахуванням ситуаційних змін та результатів контролю; цілі повинні бути досяжними в принципі; цілі не повинні заперечувати одна одну.

Стратегічне планування спирається на ретельний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (фірми): оцінюються зміни, що відбуваються або можуть відбутися в плановому періоді; виявляються фактори, які загрожують позиції підприємства (фірми); досліджуються фактори, що є сприятливим для діяльності підприємства (фірми).

Процеси та зміни у зовнішньому середовищі мають життєво важливий вплив на підприємство (фірму). Основні фактори, що пов'язані із зовнішнім середовищем, – це економіка, політика, ринок, технології, конкуренція. Особливо важливим фактором є конкуренція. Тому необхідно виявити основних конкурентів і виявити їх ринкові позиції (доля ринку, обсяги продажу, цілі та ін.). Для цього доцільно провести дослідження за наступними напрямками:

- оцінити поточну стратегію конкурентів (їх поведінку на ринку, прийоми просування товарів тощо);
- дослідити вплив зовнішнього середовища на конкурентів;

– спробувати зібрати відомості про науково-технічні розробки супротивників та іншу інформацію, скласти прогноз майбутньої діяльності конкурентів та розробити шляхи протидії.

Ретельне дослідження сильних та слабких сторін конкурентів і порівняння їх результатів із власними показниками дозволяє краще обмірковувати стратегію конкурентної боротьби.

До суттєвих факторів зовнішнього середовища відносяться соціально-поведінкові та екологічні. Підприємство (фірма) повинно враховувати також зміни в демографічній ситуації, освітньому рівні та ін.

Аналіз внутрішнього середовища проводиться з метою виявлення сильних та слабких сторін у діяльності підприємства (фірми).

Стратегія є відправним пунктом теоретичних та емпіричних досліджень. Підприємства (фірми) можуть відрізнятися тим, наскільки їх керівники (які приймають ключові рішення) пов'язали себе зі стратегією використання нововведень. Якщо вище керівництво підтримує спроби впровадження новачій, то вірогідність того, що вони будуть прийняті в підприємстві до впровадження зростає. По мірі залучення в процес прийняття рішень вищого керівництва значення стратегічних і фінансових цілей зростає.

Розробка стратегії рідко буває чисто формальною, базуючись частково на оцінці та інтуїції декількох співробітників із вищої ланки управління. Розробка стратегії здійснюється за наступною схемою: формулювання стратегії (Фаза А) – надання стратегії форми (Фаза Б) – оцінка й контроль (Фаза В). Фаза А є найбільш складною. Механізм її реалізації наочно представлений на схемі (рис. 1).

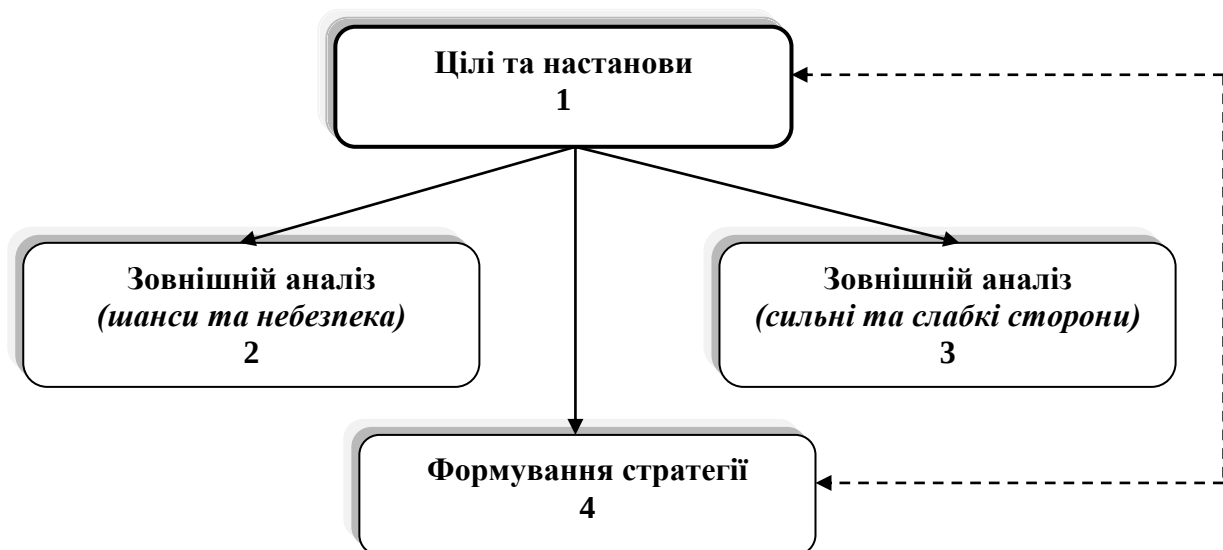


Рис. 1. Алгоритм формулювання стратегії

Основу розробки інноваційної стратегії складає теорія життєвого циклу продукту, ринкова позиція підприємства (фірми) та науково-технічна політика, яку вона проводить.

Виділяють наступні типи інноваційних стратегій:

1. **Наступальна** – характерна для підприємств (фірм), діяльність яких заснована на принципах підприємницької конкуренції. Вона притаманна для малих інноваційних підприємств (фірм).

2. **Оборонна** – спрямована на утримання конкурентних позицій підприємства (фірми) на існуючих ринках. Головна функція такої стратегії – активізація співвідношення «затрати – результат» в інноваційному процесі. Така стратегія потребує інтенсивних науково-дослідних робіт.

3. **Імітаційна** – використовується підприємствами (фірмами), які мають сильні ринкові та технологічні позиції. Застосовується підприємствами (фірмами), що не є піонерами у випуску на ринок тих чи інших нововведень. При цьому копіюються основні споживчі властивості нововведень, випущених на ринок малими інноваційними підприємствами (фірмами) або фірмами-лідерами.

Інноваційна стратегія, що розроблена на основі теорії життєвого циклу продукту, враховує фази, на яких знаходиться продукт.

1. **Зародження.** Цей переломний момент характеризується зародженням нової системи в старому або вихідному середовищі, що перетворює її у материнську і потребує перебудови всієї життєдіяльності.

2. **Народження.** Тут переломний момент полягає в тому, що реально з'являється нова система, яка в значній мірі сформувалася за зразком системи, що її породила.

3. **Ствердження.** Переломний момент полягає у виникненні сформованої (дорослої) системи, яка починає на рівних конкурувати з існуючими на ринку, в тому числі і батьківською. Сформована система намагається самоствердитися і готова до того, щоб покласти початок нової системи.

4. **Стабілізація.** Переломний момент полягає у входженні системи в такий період, коли вона вичерпає свій потенціал подальшого зростання та наблизиться до зрілості.

5. **Спрощення.** Переломний момент полягає в початку «зів'янення» системи, в появі перших симптомів того, що вона пройшла апогей свого розвитку: молодість і зрілість вже позаду, а попереду старість.

6. **Падіння.** В багатьох випадках відзначається зниження більшості значимих показників життєдіяльності системи, що і становить сутність переломного моменту.

7. **Вихід.** Цей переломний момент характеризується завершенням зниження більшості значимих показників життєдіяльності системи. Вона повертається до свого первинного стану і підштовхується до переходу в новий стан.

8. **Деструктуризація.** Переломний момент полягає в зупинці всіх процесів життєдіяльності системи або у використанні її в іншій якості, або в проведенні технології утилізації.

Науково-технічна політика підприємства (фірми) повинна детально відслідковувати вітчизняні та світові тенденції розвитку науки та техніки. Щоб успішно вирішити це завдання, потрібно вміти аналізувати інформаційно-документальні потоки. Існуючий методичний апарат виявлення світових та вітчизняних тенденцій розвитку науки та техніки на базі аналізу масових документів у кінцевому рахунку можна звести до наступних п'яти методів:

1. **Метод структурно-морфологічного аналізу.** Цей метод призначений для виявлення внутрішнього складу предметної області, фіксації появи принципово нових розробок (ідей, технічних рішень), що дозволяють обґрунтовано формувати стратегію НТП на підгалузовому рівні.

2. **Метод визначення характеристик публікаційної активності.** Його специфіка пов'язана з тим, що потік документів поводить себе як система, підпорядковуючись циклічному розвитку; відслідковуючи ці цикли, можна визначити, на якому етапі життєвого циклу знаходиться предметна область у тій чи іншій країні. Метод надає можливість пропонувати конкретні рекомендації по формуванню НТП на галузевому рівні.

3. **Метод патентів-аналогів.** Його сутність полягає в тому, що підприємства (фірми) патентують за кордоном тільки ті ідеї, які мають практичне значення. Виявляючи напрями, за якими потужність патентів-аналогів зростає швидше, вдається встановити спрямованість діяльності провідних підприємств (фірм) у розвитку виробничого потенціалу.

4. **Метод термінологічного й лексичного аналізу.** Термінологічний аналіз базується на передбаченні, що при використанні дослідниками ідей з інших галузей знань відбувається зміна термінологічного апарату. Це пов'язано з великими структурними зрушеннями, які на початковому етапі не відслідковуються ніякими іншими методами. Отже, метод термінологічного аналізу дозволяє виявити зародження принципових інновацій на ранніх етапах та спрогнозувати спрямованість змін, що очікуються. Лексичний аналіз текстів є аналогічним термінологічному

аналізу: різниця полягає лише в тому, що розглядаються не конкретні терміни, а словосполучення (лексичні одиниці).

5. **Метод показників** ґрунтується на тому, що кожна технічна система описується набором показників, які в міру розвитку науково-технічного прогресу вдосконалюються, що знаходить своє відображення в документах. Вивчаючи динамічні характеристики показників технічних систем, можна отримати чітке уявлення про тенденції у світовій та вітчизняній практиці та наукових дослідженнях.

Напрями вибору інноваційної стратегії з урахуванням ринкової позиції (доля рику та динаміка його розвитку, доступ до джерел фінансування та сировини, позиції лідера або послідовника в галузевій конкурентній боротьбі) наведені на схемі (рис. 2) [11, с. 32]. Вибір стратегії здійснюється за кожним напрямом, що був виділений при постановці цілі.

Р И Н К О В А П О З И Ц І Я	Сильна	Придбання іншою фірмою	Стратегія слідування за лідером	Інтенсивне науково- дослідне, технологічне лідерство
	Сприятлива	Рационалізація	↖ ? ↗	Пошук вигідних сфер застосування технологій
	Слабка	Ліквідація бізнесу	Рационалізація	Організація «ризикового» проекту
		Слабка	Сприятлива	Сильна
Т Е Х Н О Л О Г І Ч Н А П О З И Ц І Я				

Рис. 2. Напрями вибору інноваційної стратегії

Спрощена модель вибору інноваційної стратегії розроблена Бостонською консультативною групою (BCG) і призначена для вибору стратегії у залежності від долі ринку та темпів зростання в галузі. У відповідності до цієї моделі підприємства (фірми), що завоювали великі долі ринку у швидкозростаючих галузях («зірки»), повинні обирати стратегію зростання. Підприємства (фірми), які мають високу частку росту в стабільних галузях («дійні корови»), обирають стратегію обмеженого зростання. Їх головна мета – утримання позицій та одержання прибутку. Підприємства (фірми), які мають малу долю ринку в повільно зростаючих галузях («собаки») обирають стратегію, що спрямована на відсіч зайвих. Для підприємств (фірм), що слабо закріпилися у швидкозростаючих галузях, ситуація вимагає додаткового аналізу, оскільки відповідь для них не однозначна.

Розробка стратегії може здійснюватися трьома шляхами: згори донизу, знизу нагору та за допомогою консультативної фірми. В першому випадку стратегічний план розробляється керівництвом підприємства (фірми) і у вигляді наказу доводиться до всіх ланок управління.

При розробці «знизу нагору» кожен підрозділ (фінансовий відділ, виробничі підрозділи, служба маркетингу та ін.) розробляють свої рекомендації по складанню стратегічного плану в межах свої компетенції. Потім ці пропозиції надходять керівництву підприємства (фірми), які узагальнюють їх і приймають кінцеве рішення для обговорення в колективі. Це дозволяє використати досвід, що накопичений у підрозділах, які безпосередньо пов'язані з досліджуваними проблемами та створює у працівників враження причетності до розробки стратегії розвитку підприємства (фірми).

Таким чином, розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає послідовність кроків реалізації управлінських технологій та прийняття рішень.

Висновки. Інноваційний процес являє собою підготовку й реалізацію інноваційних змін та складається з взаємопов'язаних фаз, що утворюють єдине, комплексне ціле. За результатами цього процесу з'являються реалізовані, використані зміни – інновації.

Для реалізації інноваційного процесу великого значення набуває розробка інноваційної стратегії – генеральної довгострокової програми дій та порядку розподілу пріоритетів і ресурсів організації для досягнення її цілей. Процес розробки інноваційної стратегії охоплює декілька етапів, які реалізуються в логічній послідовності: постановка цілі, надання форми, оцінка, контроль.

Зважаючи на присутню в теоретичних розробках множину видів стратегії й критеріїв їх класифікації та різноманіття видів інновацій, неоднорідність структури управління та організаційної структури виробництва, в якості основних інноваційних стратегій обґрунтовано виділяти: наступальну, оборонну, імітаційну.

Для вибору інноваційної стратегії доцільним є підхід з позиції моделі «життєвого циклу продукту», який класифікує продукти підприємства (фірми) за стадіями їх, життєвого циклу. Цей стадійний цикл дуже схожий на матрицю Бостонської консультативної групи (BCG). (BCG із метою ідентифікації тих видів продукції, які мають високий потенціал, і тих, які виснажують ресурси організації, запропонувала ідею використання матриці розмірністю 2 на 2). За аналогією можна самостійно зробити висновки щодо стратегії підприємства (фірми) на кожній стадії життєвого циклу продукту.

Існуючий методичний апарат вибору інноваційної стратегії можна звести до наступних п'яти методів: метод структурно-морфологічного аналізу; метод визначення характеристик публікаційної активності; метод патентів-аналогів; метод термінологічного й лексичного аналізу; метод показників.

Бібліографічний список: 1. Van Gelderen J. Springloed, Beschouwingen over Industull Ontwkkeling on Prijsbewegung. – 1913. – 2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – Москва: Прогресс, 1982. – 454 с. 3. Бодров В.Г., Гусев В.О., Мартиненко В.Ф. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. матеріали. – Київ: НАДУ, 2009. – 60 с. 4. Гуторов А.О., Гуторов О.І. Кадрове забезпечення формування інноваційного потенціалу розвитку аграрного сектора економіки // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». Зб. наук. праць / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2018. – № 2. – С. 47-62. 5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. – Київ: КНЕУ, 2003. – 504 с. 6. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи. – Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. – 514 с. 7. Михайлова Л.І., Гуторов О.І., Турчіна С.Г., Шарко І.О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. – Вид. 2-ге доп. – Київ: Центр учб. л-ри, 2015. – 234 с. 8. Онегіна В.М., Луньова В.А. Стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств: монографія. – Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2016. – 255 с. 9. Ульяновченко О.В. Інноваційно-інвестиційна

діяльність, як основа сталого розвитку економіки держави: наук. вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – Вип. 2 (4). – Ч. 1. – Мукачєво, 2015. – С. 70-76. 10. Шарко І.О., Гуторов О.І. Інноваційний рейтинг України: міжнародні оцінки та порівняння. Актуальні проблеми інноваційної економіки. – № 2. – 2017. – С. 15-20. 11. Кутейников А.А. Искусство быть новатором. – Москва: Знание, 1990. – 278 с.

Гуторов А.И. Инновационная стратегия: значение, разработка, методы выбора. Получили развитие теоретико-методические подходы идентификации стратегической инноватики как подсистемы общего менеджмента, заданием которой есть эффективное управление процессом разработки, внедрения, производства и коммерциализации инноваций с согласованием соответствующих управленческих решений с системой операционного, маркетингового, финансового и кадрового менеджмента.

Проведен анализ теоретико-методических основ и практических подходов к разработке инновационной стратегии на основе теории жизненного цикла продукта. Обосновано, что с выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований, практических работ и других форм инновационной деятельности. Раскрыто алгоритм стратегического планирования, который опирается на тщательный анализ внешней и внутренней среды предприятия (фирмы) составляющими которой являются: оценка изменений, которые произошли или могут произойти в плановом периоде; выявление факторов, какие угрожают позиции предприятия (фирмы); исследование факторов, что являются благоприятными для деятельности предприятия (фирмы).

Принимая во внимание множество видов стратегии и критериев их классификации в качестве основных инновационных стратегий обосновано выделять: наступательную, оборонительную, имитационную. Предложено методический аппарат выбора инновационной стратегии свести к пяти методам: метод структурно-морфологического анализа; метод определения характеристик публикационной активности; метод патентов-аналогов; метод терминологического и лексического анализа; метод показателей.

Ключевые слова: инновации, стратегия, инновационная стратегия, инновационное развитие, стратегическое планирование, методы выбора стратегии.

Gutorov O.I. Innovative strategy: the importance, development, and selection methods. The article substantiates that the development of an innovation strategy is a general long-term program of action and a procedure for the distribution of the priorities and resources of the organization to achieve its goals. The process of the innovative strategy developing involves several stages

that are implemented in the logical sequence: the goal statement, moulding, evaluation, and control.

The theoretical and methodic approaches to the identification of the strategic innovation as a subsystem of general management have been developed. Its tasks are the effective management of the development process, introduction of the production and the innovative commercialization with the correspondence of the proper managerial decisions with the system of the operational, marketing, and financial and personnel management.

To choose the innovative strategy it is expedient to use an approach from the standpoint of the pattern “the commodity life cycle” which classifies the products of the enterprise (the firm) according to the stages of their life cycle. This staged cycle is very similar to the Boston Consultative Group (BCG) matrix. (The BCG proposed the idea to use the matrix of 2 by 2 dimensions in order to identify those types of products that have high potential and those products that exhaust the resources of the organization). According to the analogy, it is possible to independently make the conclusions about the strategy of the enterprise (the firm) at each stage of the commodity life cycle.

It is substantiated that the choice of the strategy is connected with the plans for development, with the conducting and developing the researches and other forms of the innovative activity. The strategic planning algorithm has been revealed. This algorithm is based on the thorough analysis of the external and internal environment of the enterprise (the firm) whose counterpart is the assessment of the changes that take place or can take place during the planning period; on the disclosure of the factors threatening the position of the enterprise (the firm); on the research of the factors that are favourable for the enterprise (the firm) activity. The main factors associated with the external environment are economy, politics, market, technologies, and competition. The competition is an especially important factor. That is why it is necessary to identify the main competitors and their commercial positions (the market share, sales volumes, goals, etc.).

Considering the variety of strategies and criteria for their classification as the main innovative strategies, it is reasonable to distinguish the offensive, defensive, and imitative strategies. It has been proposed to reduce the methodical apparatus for choosing the innovation strategy to five methods: the method of structural and morphological analysis; the method of determining the characteristics of the publishing activity; the method of patent-analogues; the method of terminological and lexical analyses; and the method of indices.

Key words: innovations, strategy, innovative strategy, innovative development, strategic planning, methods of strategy selection.

Стаття надійшла до редакції: 10.08.2018 р

M.S. Ponomarova

Ph. D. in economics, associate professor

Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaiev

**SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AS A PREREQUISITE
OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ACTIVITIES OF THE FOOD
INDUSTRY ENTERPRISES**

In the article we aim to consider the role of the business social responsibility as a prerequisite for the strategic management in the activities of the food industry enterprises, to define the ideas and the role of the business social responsibility, to determine the main conditions of its realization and the obstacles for the integration of the business social responsibility into the activity of the food enterprises.

Key words: *social responsibility, business, strategic management, enterprise, food industry.*

The problem statement. The modern realities indicate that the effectiveness of social processes depends directly on the fact how much the social management is embedded into the system of strategic management in the activity and on the business structures development, since these factors are dialectically related components of the social process. Let us remember that the indisputable goal of any state in the system of the national interests is to provide the food security, to ensure the effective functioning of the society, which emphasizes the importance of the food industry [1] and directly affects the social responsibility of the business.

The analysis of the recent researches and publications. A lot of scientific works are devoted to the formation and development of the state social policy and social responsibility of the business. Here belong the works of such famous scientists as Amossov O.Yu., Vlassova T.R., Diehtiar O.A., Gryshova I.Yu., Moroz O.S., Manuilov E.M. and many others. We also cannot pass over this question since its role under the conditions of modern management is growing more and more.

Formation of the article's goals. In the article we aim to consider the role of the business social responsibility as a prerequisite for the strategic management in the activities of the food industry enterprises, to define the ideas

and the role of the business social responsibility, to determine the main conditions of its realization and the obstacles for the integration of the business social responsibility into the activity of the food enterprises.

Presentation of the main material of the research. The definition and formation of the civil society and the legal state are inseparably linked with the problems of mutual responsibility of the state and the citizen, an important aspect of which is the category of the social responsibility. At the present stage this category acquires a slightly different social purpose. In the opinion of Manuilov E.M. the problem of the social responsibility is related to the degree of the man and the society integration and is determined primarily by the level of responsibility of the man as an individual who appears as a set of the social relations [2]. According to Vlassova T.R., both, the business in its decisions and the society in its social policy must be guided by common values; the decisions must satisfy both sides [3].

The socially significant problems have long been at the center of the public's attention; therefore, the business structures as well as the organizations as much as possible try “to behave well, not treading on the morbid corns” of the public thought. The economic indices of the organization’s activity are directly connected with the social importance of the enterprises. O.Yu Amossov asserts that the modern management suggests the transition to a socially oriented management concept (Total Responsibility Management, TRM), which means an increase in the attention to the requirements of various “interested parties” under the influence of which a commercial organization finds itself. This influence covers a number of issues, from the problems of the environmental protection to the problems of the civil society development both in the regions of presence and in the country as a whole. This is due to the fact that almost all spheres of the business activity of the organization include the socially significant components to a greater or lesser extent. The common commitments, clearness, specificity of the regulatory norms can stimulate different social relations, and also cover, separate and consolidate their main content. Due to their certain inertia, the regulatory actions of the state in the sphere of the economic relations are forced to rely on the corresponding social and cultural context, that is, they contain the actual norms generated by a certain social and cultural tradition. At the same time the standard, as a regulatory and coordinating means of the state actions, is manifested through the institutionalization of the social and organizational relations and behavior. The process of institutionalization of relations involves their formalization and standardization, otherwise the subject of the public life would not be able to predict the actions of other subjects associated with it, and it wouldn’t be able to

provide the interaction. One of the specific features of the human society is the formed institutional system that regulates the man behavior [4].

The legal mechanism includes a set of legal norms contained in the corresponding legislative acts and regulatory and legal documents aimed at the ensuring the agro-food policy implementation; they are the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine, “On Fundamentals of National Security of Ukraine”, “On Living Standard” etc. The importance of the social dialogue in Ukraine was highlighted in the process of norm forming activity, which resulted in the adoption of the Law of Ukraine “On Social Dialogue in Ukraine”. This Law defines the legal basis for the organization and procedure for conducting the social dialogue in Ukraine in order to develop and implement the state social and economic policies, regulate labor, social and economic relations and ensure the increase in the level and quality of the citizens’ life and social stability in the society.

The food industry is engaged in the processing of food raw materials and provides the population with the food products. By volumes of goods it constitutes a significant part of the industrial production. A large amount of raw material and the consumer’s demand for it in different parts of the country have led to the wide spreading of the enterprises’ diverse industries everywhere. In some places they provide the needs of the local population, while in the others they specialize in the productions that are delivered to other parts of the country as well as beyond its bounds. During the last decade the food industry has been substantially reconstructed, updated, and has achieved a significant variety of many kinds of products of quite high quality. Nowadays the sustainable development of the enterprises and conducting of the socially responsible business are the important issues of the further development of the leading branches in the food industry. The adherence to the mentioned directions of the business social responsibility development requires the orientation of the business towards the following principles:

the responsibility of business to the consumer, which consists in the right price formation, and the adherence to the norms of doing business. The substantiation of the choice and formation of the strategy of the enterprises and the consumer’s behavior on the basis of changes in the market conditions should be aimed at achieving the strategic coherence between the economic interests of the enterprise and the consumer needs, and it should correspond to the structure of the actual behavioral disposition of the market interaction between the buyer and the seller [5]. Marketing also provides an opportunity to understand how the enterprise should organize the process of selling its products, goods or services; in what way to carry out the market promotion, to form the advertising policy,

and to create the demand under the competitive pressure from other companies operating in the same market [6];

social protection of the employees of the enterprises in the form of keeping to the successful development of the production is an appropriate and corresponding conditions for labor safety. The labor conditions at all levels of production require the targeted and systematic management, which leads to the formation of an appropriate mechanism of the reverse effect, that is, the influence on the development of the organization of labor, techniques and technology [7];

the attitude to human rights and to the environment. This means the formation of the national policy and strategy for the development of the state, which is connected with the use of the environmentally sound technologies, the observance of the environmental safety requirements as for the rational use of the natural resources in the domestic market [8];

partnership with the local community and the authorities is also an obligatory condition of responsibility which consists in the participation of the business in the socio-economic development of the territories in the directions that affect the main activities of the companies or do not relate to their main activities (including the charitable programs of social and cultural development), and also in supporting the public initiatives and the institutes of the public society [9].

The key to the successful business, which aims at strengthening its competitive advantages, to a great extent depends on its staff potential. The stability of the business structure development and success in the market depend on the employees involved in it. Therefore, one of the main tasks that require business solutions is the formation of a stable staff of the professionals capable of producing and implementing the new ideas for improving the business processes and increasing the efficiency of business; and most important that these professionals would be able to bring the undertakings to their logical end. In this case, like any resource involved in the business, the use of this resource requires certain expenditures that are reflected in the results of the business activities [9].

Since the social responsibility of the business is beneficial for everyone, namely for the enterprise, society, and the state, that is why the implementation of the targeted social programs is not less valuable than the social deductions into the budget for the needs of the state. In the system of the strategic management in the sphere of the interrelation of the domestic food enterprises with the consumers and the society, along with the obligations of the general direction the following conditions should be provided:

- the systematic use of the product social labelling;
- the application of the methodology for assessing the life cycle of the product;
- the assessment and monitoring of the impact on the market environment;
- the determination and influence of the cultural specificity of the consumer;
- the dialogue and absolute interconnection with the consumers;
- providing the transparent information about the goods quality and safety of the production;
- the certification of the works and the rendered services conformity;
- the marketing of services and the consumer's behavior assessment;
- the support and social protection of the strategic development programs.

I.Yu. Gryshova and T.S. Shabatura think that the execution of the social obligations is possible only provided the availability of the resource flows and their effective use, which emphasize the role of the economic potential of the enterprise in ensuring the business social orientation by creating the preconditions for transferring the part of the economic resources to the development of the social sphere and social needs [10].

The main obstacles for integrating the social responsibility of the business into the activities of the food enterprises today are the imperfection and incomplete implementation of the regulatory and legal base that regulates the participation of the responsible professionals and the participation of the business in the implementation of the social programs. These obstacles also include the ineffectiveness of the system of the economic and moral encouragement of the responsible social subjects, the lack of the effective public expertise and the assessment of the stereotypes and the quality as for the business professionals training, and also the results of the social programs implementation. The social policy of the state can give real positive results only when it is carried out together with the market reforms and, based on the economic achievements, is aimed at ensuring the rational functioning of the public life [11]. It means the improvement of the social relations, the conditions for their self-reproduction and self-sufficiency, and first of all, the self-realization of social potential of the individual, peoples' security, their social protection as a whole and the perspectives for their development and growth.

The conclusions. The achievement of the socio-economic effect in the activities of the food industry enterprises is possible only as a result of the implementation of the specific actions and programs at the level of the given enterprise and organization. The determinants in this process should be the business responsibility to the consumer, marketing, social protection of the

employees of the enterprises, the attitude to human rights and to the environment. All these factors concern the formation of the national policy and the strategy for the state development, the partnership with the local community and the government. The maintenance of the above mentioned conditions will increase the social responsibility of the business as a prerequisite for the strategic management in the activities of the food industry enterprises.

Бібліографічний список: 1. Пономарьова М.С. Регіональна складова розвитку харчової промисловості при забезпеченні національних інтересів / М.С. Пономарьова // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – № 1. – 2017. – С. 270-277. 2. Мануйлов Є.М. Соціальна відповідальність особистості У правовій державі / Є.М. Мануйлов // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Сер.: Філософія, філософія права, політологія, соціологія. – 2013. – № 4. – С. 3-8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_2013_4_3. 3. Власова Т.Р. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність та тенденції / Т.Р. Власова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 52-57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_1_10. 4. Амосов О.Ю. Зміст і суб'єкти державного регулювання аграрних відносин / О.Ю. Амосов, Г.П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 1. – С. 10-17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2012_1_3. 5. Пономарьова М.С. Лавдир В.Є. Критерії та оцінка зміни споживчої поведінки в умовах стратегічного розвитку підприємства та ризику / М.С. Пономарьова, В.Є. Лавдир // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2017. – № 3. – С. 158-166. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnauekon_2017. 6. Рябуха І.С. Маркетингова стратегія в системі удосконалення маркетингової діяльності / І.С. Рябуха // Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку аграр. вир-ва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. 24–25 квіт. 2014 р.: у 2 ч. Ч. 1 / ХНАУ. – Х., 2014. – С. 81–83. 7. Пономарьова М.С. Умови та безпека праці як важелі підвищення діяльності сільськогосподарських підприємств / М.С. Пономарьова // Вісник ХНАУ. Серія “Економічні науки». – 2012. – № 8. – С. 197-202. – 218 с. 8. Пономарьова М.С. Екологічний менеджмент як інструмент сталого розвитку / М.С. Пономарьова, Л.В. Головань // Вісник ХНАУ. Серія “Економічні науки». – 2013. – № 5. – С. 197-202. – 230 с. 9. Мороз О.С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи вирішення / О.С. Мороз // Економіка промисловості. – 2013. – № 4. – С. 135-143. – Режим доступу:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2013_4_13. 10. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3. – С. 44–48 – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html/>
11. Дегтяр О.А. Теоретичні аспекти формування та розвитку державної соціальної політики / О.А. Дегтяр // Держава та регіони. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 1. – С. 54-59. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drdu_2013_1_12.

Пономарьова М.С. Соціальна відповідальність бізнесу як передумова стратегічного менеджменту в діяльності підприємств харчової промисловості. У статті ставимо за мету розглянути роль соціальної відповідальності бізнесу як передумови стратегічного менеджменту в діяльності підприємств харчової промисловості; визначити думки та роль соціальної відповідальності бізнесу, визначити основні умови реалізації та завади інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в діяльність харчових підприємств.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, стратегічний менеджмент, підприємство, харчова промисловість.

Пономарева М.С. Социальная ответственность бизнеса как предпосылка стратегического менеджмента в деятельности предприятий пищевой промышленности. В статье ставим целью рассмотреть роль социальной ответственности бизнеса как предпосылки стратегического менеджмента в деятельности предприятий пищевой промышленности; определить мысли и роль социальной ответственности бизнеса, определить основные условия реализации и помехи интеграции социальной ответственности бизнеса в деятельность пищевых предприятий.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, стратегический менеджмент, предприятие, пищевая промышленность.

Стаття надійшла до редакції: 19.08.2018 р

**Т.В. Устік, канд. екон. наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія**

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено цілі маркетингової стратегії підприємства. Досліджено необхідність здійснення маркетингової діяльності підприємства для покращення ефективності збуту аграрної продукції. Запропоновано створення відділу маркетингу в аграрних підприємствах та зроблено розрахунок витрат на його створення. Встановлено, що функціонування відділу призведе до покращення управління збутом сільськогосподарської продукції, що є однією із складових формування загальної маркетингової стратегії підприємства.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, аграрні підприємства, маркетингові дослідження, маркетингова діяльність.

Постановка проблеми. Дослідити особливості формування маркетингової стратегії для підприємств агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування маркетингової стратегії присвячені роботи І. Балабанової, О. Біловодська, І. Баланюка, Д. Бейкера, П. Гайдуцького, І. Гоголя, Н. Гуржій, Т. Дудара, К. Єрохіна, Л. Забуранної, Ф. Котлера, М. Сахацького та ін.

Методи дослідження. При написанні статті були використані наступні методи дослідження: діалектичний метод пізнання (дослідження процесів маркетингу в системному взаємозв'язку та взаємозалежності), абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), факторний аналіз (дослідження впливу окремих факторів на ефективність маркетингової діяльності), економіко-статистичний (порівняння явищ і процесів, дослідження динаміки, встановлення взаємозалежностей, виявлення причинно-наслідкових зв'язків тощо), монографічний (вивчення досвіду організації служби маркетингу в аграрних підприємствах).

Формулювання цілей статті Метою статті є дослідження особливостей формування маркетингової стратегії в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Стратегічна маркетингова діяльність за своєю суттю направлена на забезпечення найвищого рівня конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі в межах певних цільових ринків. Основою формування маркетингової стратегії аграрних підприємств є детальний і об’єктивний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів маркетингового середовища.

При аналізі внутрішнього стану неможливо з повною достовірністю стверджувати, що виконано аналіз всієї необхідної інформації, враховані всі фактори, які дозволяють об’єктивно визначити стан маркетингової активності підприємства і розробити портфель маркетингових стратегій на перспективу. У той же час реалізація маркетингових заходів проходить у ринковому середовищі, стан якого безперервно змінюється під впливом множини різноспрямованих факторів, які у своїй більшості є незалежними від дій конкретного підприємства. У цих умовах стратегічні маркетингові рішення приймаються на основі неповної, неточної та суперечливої інформації, тобто в умовах ризику, який необхідно належним чином оцінювати і враховувати[6].

Виходячи з цього, наступним етапом нашого дослідження – є розробка і здійснення маркетингової стратегії підприємства. Спочатку визначимо цілі маркетингової діяльності і розробку заходів щодо їх досягнення. На нашу думку, головні цілі маркетингової діяльності полягають в наступному:

- забезпечення виживання аграрного підприємства в умовах економічного спаду і високої інфляції;
- швидка адаптація маркетингової діяльності і всієї системи управління аграрних підприємств до мінливих зовнішніх і внутрішніх економічних умов.

Досягнення першої цілі передбачає виконання наступних завдань:

- активна участь у державних програмах розвитку і виробництва товарів і послуг, які дотуються за рахунок держбюджету;
- постійний пошук споживачів сільськогосподарської продукції;
- комунікаційна політика на підприємствах.
- активний розвиток комерційної діяльності, в тому числі здача в оренду власності, придбання і збут товарів інших виробників;
- зниження собівартості виробленої продукції[1].

Адаптація маркетингової діяльності і всієї системи управління аграрних підприємств до мінливих зовнішніх і внутрішніх економічних умов може відбуватися за допомогою, таких шляхів як підвищення агресивності маркетингової діяльності, прискорення темпів розробки нових видів продукції; підвищення достовірності ринкових прогнозів;

перехід до мікро-сегментаційних стратегій, перехід від маркетингу одноразових трансакцій до маркетингу довгострокових відносин; пошук інформації щодо нових потреб споживачів та відповідна модифікація маркетингових стратегій та інших[3]. Вибір одного з цих напрямів залежить перш за все від зміни, яка відбувається в економіці.

У рамках цих схем маркетингових стратегій в аграрних підприємствах ретельно аналізується динаміка кон'юнктури ринку, наявність і якісний склад робітників і спеціалістів, можливі джерела фінансових і матеріальних ресурсів. Здійснюється взаємодія з державними організаціями та підприємствами галузі агропромислового комплексу, виявляються основні конкуренти. В цілому, для цілей стратегічного планування в аграрних підприємствах обстежуються п'ять основних функціональних зон: маркетинг, фінанси (бухгалтерський облік), виробничий процес, персонал, організаційна культура і імідж підприємства [7].

При підготовці програм діяльності для одного з аграрних підприємств Сумської області нами пропонується на перспективу прорахувати різні стратегічні альтернативи: зростання, обмеженого зростання, скорочення темпів розвитку (стратегія останнього засобу). Найефективнішою є реалізація маркетингової стратегії поєднання цих альтернатив.

На нашу думку, аграрні підприємства мають нарощувати обсяги виробництва та реалізації як за рахунок традиційно сформованого асортименту, так і завдяки впровадженню у виробництво нових видів продукції в розрізі спеціалізації, а стратегію маркетингу обирати з урахуванням загальної стратегії й мети підприємства, зокрема її економічних і соціальних аспектів розвитку.

Процес формування маркетингової стратегії слід розглядати як основну частину бізнес-планування, яке дає змогу на високому рівні ухвалювати найякісніше рішення та проводити необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації.

Правильно обрана маркетингова стратегія відносно конкретної продукції на кожному етапі може призвести до росту обсягів виробництва, збільшенню обсягів продажів, і, відповідно, до зростання прибутку. І навпаки, невірний розв'язок може привести аграрне підприємство до виникнення збитковості й навіть до банкрутства.

Вибору найбільш оптимальної стратегії повинно передувати детальне вивчення ринку товару, аналіз конкурентного середовища, формування пакету прогнозів розвитку ринку й економічне обґрунтування стратегії. Ухвалені рішення повинні бути обґрунтовані результатами аналізу, розрахунками, а також бути зваженим і своєчасним. Комерційний

успіх підприємства забезпечує правильно обрана стратегія й політика маркетингу, засновані на реальній оцінці потенціалу підприємства, ринкових можливостей, правильному виборі моделі організації керування й планування маркетингу.

Таким чином, для кожного виду продукції аграрне підприємство має обрати відповідну стратегію, котра забезпечить максимальне задоволення споживача, збут продукції та збільшення прибутку [2].

Маркетингові дослідження (рисунок) здійснюються в аграрних підприємствах, і вони базуються на інтегрованій інформаційній системі та наукових досягненнях.



Основні маркетингові дослідження в аграрних підприємствах

Проте керівництво підприємства не може розглядати ефективний продаж без його стимулювання, а одним із основних його ефективних методів є реклама. Аграрні підприємства розміщують її в місцевій пресі та в спеціалізованих періодичних виданнях, здійснюють розсилку рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність підприємства, тобто прайс-листи, розміщують рекламу в транспортних засобах та в мережі Інтернет, беруть участь у виставках, ярмарках тощо[4, с. 451].

Отже, актуальним на сьогодні є питання використання в аграрних підприємствах маркетингового підходу до виробничо-збутової та комерційної діяльності, який дозволяє окреслити перспективи виходу підприємства з кризового стану. До того ж повільне зростання обсягів реалізації сільськогосподарської продукції аграрних підприємств не дозволяє їм стрімко розвиватися.

Отже, постає нагальна потреба розробки шляхів вдосконалення управління маркетинговою діяльністю в аграрних підприємствах. До

основних шляхів вдосконалення управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємствами можна віднести:

- створення повноцінних відділів маркетингу;
- розробку і здійснення маркетингової стратегії аграрних підприємств.

Одним з найбільш вдалих способів організації збуту та постачання в аграрних підприємствах є функціональний тип організації постачання і збуту. Згідно з вимогами організаційного алгоритму створення даного типу відділів, в них передбачаються наявність профільних кадрів, які відповідальні за виконання певних функцій. Розробка та здійснення маркетингової стратегії аграрних підприємств передбачає поєднання різних стратегічних альтернатив.

Стратегія підприємства передусім має забезпечити довготривалу програму діяльності, окресливши цілі при досягненні мети, забезпечуючи здійснення місії та отримання позитивного ефекту від маркетингової діяльності. Варто відзначити, що в сучасних умовах ринки аграрної продукції потребують певної уваги з боку товаровиробників, як у наявності та руху продукції, цінового моніторингу, так і в структурі прогнозування споживчого попиту на продукцію[5, с. 200].

Стратегія маркетингу на підприємстві визначає, як необхідно застосувати систему маркетингу, щоб привернути увагу цільових ринків, задовольнити їх потреби та досягти цілей підприємства. Головними завданнями служби маркетингу при цьому мають стати: планування асортименту продукції, збут, просування та ціна, що забезпечує підвищення ефективності збуту сільськогосподарської продукції.

Діяльність кожного підприємства залежить від загального стану національної економіки, тому специфіка її функціонування на кожній циклічній фазі макроекономічних коливань (спад чи піднесення, депресія чи стабільний ріст) дзеркально формує стан та специфіку роботи окремих підприємств, вимагаючи від них відповідної стратегії розвитку і поведінки на ринку продукції.

Стратегія розвитку аграрних підприємств також значно залежить від рівня державного втручання в аграрний сектор економіки. Тому особливістю формування цін на сільськогосподарську продукцію є те, що для більшості її видів характерним є постійне коливання ринкових цін, а також наявність цінових обмежень з боку держави.

Розробка стратегії збуту на основі врахування термінів зберігання продукції – один з основних напрямів нашого дослідження. Потенційний

прибуток від збуту за окремий період конкретного виду продукції ми пропонуємо визначати за розробленою формулою (1):

$$Pr = Q - \frac{Q * L}{100} \times \frac{P - C}{1 + R}, \quad (1)$$

де Pr – потенційний прибуток з урахуванням ризику, грн; Q – обсяги підготовленої до реалізації продукції, ц; L – втрати від зберігання, %; R – коефіцієнт ризику збуту; P – ціна реалізації продукції, грн; C – комерційна собівартість продукції, грн. Коефіцієнт ризику збуту визначається за формулою (2):

$$R = (\sum_{i=1}^k n / \sum_{j=1}^r N) / T, \quad (2)$$

де n – величина пропозиції цієї сільськогосподарської продукції окремим товаровиробником; k – кількість товаровиробників на ринку; i – порядковий номер товаровиробника; N – величина попиту на певну сільськогосподарську продукцію окремого покупця; r – кількість покупців на ринку; j – порядковий номер покупця; T – максимально можливий строк зберігання сільськогосподарської продукції певного урожаю.

Вважаємо, що оцінка коливань прибутковості відповідно до сезону збуту продукції дозволяє визначити найбільш прийнятні строки зберігання продукції з урахуванням коливання цін на неї та витрат на зберігання й визначити можливості збуту цієї продукції. Така оцінка коливань прибутковості з урахуванням ризику збуту є необхідним фактором визначення найвигідніших строків збуту продукції.

Запропонована методика розрахунків дозволяє також оцінити ефективність збуту за різними каналами, враховуючи коливання цін на сільськогосподарську продукцію. У цьому разі потрібно враховувати обсяги потреб у продукції за відповідними каналами – на конкретних переробних підприємствах, відкритому сільськогосподарському ринку, у населення, посередників, за державним замовленням (за наявності). Вироблена продукція розподіляється, враховуючи ранжування прибутковості різних каналів збуту.

З метою оцінки впливу маркетингу на ефективність діяльності підприємства нами проведено експеримент у аграрному підприємстві з формування маркетингового відділу.

1. Проектний розрахунок капітальних вкладень на організацію маркетингового відділу на його створення в аграрному підприємстві

Пор. №	Стаття витрат	Сума капіталовкладень, грн.
1	Сума капіталовкладення:	
1.1	комп'ютери, програмне забезпечення	150000
1.2	лазерний принтер	5 000
1.3	Канцелярське обладнання	4 000
2.	Періодичні витрати (за рік):	
2.1	заробітна плата (2 працівники) з відрахуваннями	24 000
2.4	Витрати на телефонні розмови, комп'ютерний зв'язок	2 500
	Усього	50 500

Новизною нашого дослідження є розробка та введення в систему оцінки системи маркетингової діяльності спеціального коефіцієнта інфляції для врахування її темпів при змінах у реалізації товарної продукції аграрного сектора економіки. Варто враховувати, що на стримування рівня цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство впливають заходи державної політики, а також вони суттєво залежать від рівня платоспроможності населення, тому оцінка інфляційних коливань ринкових цін повинна поєднуватися з аналізом умов ринкового попиту і пропозиції та напрямів державного втручання в продовольчий ринок з урахуванням ролі аграрного виробництва в системі задоволення базових життєвих потреб населення, забезпечення здоров'я нації [8].

Оцінка зміни товарної продукції наведена в табл. 2.

Аналіз табл. 2 вказує на позитивні результати загального застосування маркетингового підходу до зміни структури товарної продукції в досліджуваному аграрному підприємстві, оскільки спостерігається приріст у виручці продукції і в номінальному (за поточними цінами), і в реальному (з урахуванням інфляції), тобто підприємство стає більш пристосованим до змінюваних умов ринку.

На основі проведеного експерименту можемо відмітити зміни в структурі товарної продукції, які відображають зміни в ситуації на ринку продукції рослинництва. Так, на кінцевий 2018 маркетинговий рік наявність маркетингового відділу переорієнтувало господарство на зменшення виробництва таких ресурсомістких та прибуткових культур, як соя.

2. Зміни структури товарної продукції в аграрному підприємстві при введенні відділу маркетингу у 2016–2018 рр.

Види продукції	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р. (+,-)		
	Виручка від збуту, тис. грн	Структура товарної про дукції, %	Виручка від збуту, тис. грн.	Структура товарної про дукції, %	Виручка від збуту, тис. грн	Структура товарної про дукції, %	Зміни у виручці, тис. грн.		Зміни в структурі, %
							Номінальний при ріст	Реальний приріст (з урахуванням інфляції)	
Зернові і зернобобові	11461,2	72,2	11461,2	68,3	11461,2	65,1	-	-	-7,1
Соняшник	-	-	905,2	5,4	-	-	-	-	-
Соя	4410,1	27,8	4410,1	26,3	6154,9	34,9	1744,8	1943,6	+7,1
Разом по підприємству	15871,3	100,0	16776,5	100,0	17616,1	100,0	1477,8	1943,6	-

Змінена структура товарності виробництва вже у 2017 р. зможе забезпечити 1744,8 тис. грн. приросту номінальної вартості товарної продукції, а з урахуванням темпів інфляції дала реальний приріст вартості реалізованої продукції в сумі 1943,6 тис. грн., тобто від введення в дію відділу маркетингу спостерігається реальний приріст ефективності збуту за зміною товарності.

Доцільність організації власного відділу маркетингу і його загальну економічну ефективність ми пропонуємо визначати паралельно з оцінкою прибутку. У нашому випадку прибуток визначається як сума ефектів, що існують, результатів за весь розрахунковий період з обліком дисконтування або перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами. Оскільки застосовувані в підприємстві технології вирощування продукції фактично є незмінюваними і достворення відділу маркетингу, і після її організації, прибутковість від діяльності відділу маркетингу нами оцінювалася як приріст прибутків на одиницю площі в порівнянні з періодом до введення відділу маркетингу в дію, тобто до 2017 р. Крім того, такий підхід до оцінки ефективності відділу маркетингу дозволяє враховувати специфіку коливань на ринку (через зміни в цінах на реалізовану продукцію та собівартість її виробництва), зокрема й інфляційні процеси, які ми розглядали вище.

Отже, на основі наведених розрахунків ми можемо стверджувати, що створення власного відділу маркетингу в сільськогосподарському підприємстві підвищує ймовірність стабілізації господарської діяльності в умовах ринку. Але, при цьому, маркетинговий відділ сам по собі

нездатний вирішити проблему кризового стану господарства, якщо бракує фінансових та матеріальних ресурсів для відновлення виробничого процесу.

Висновки. Тому, аграрним підприємствам не обійтися без вдалого формування маркетингової стратегії за допомогою впровадження маркетингового відділу або певної організації, яка надає консультації та роз'яснення щодо розробки стратегічних планів із маркетингу, їх виконання, оцінки ризиків і прибутку, ефективності прийняття маркетингових рішень, які здійснюватимуть взаємодію між сільськогосподарським підприємством та споживачами їхньої продукції, а також із торговими і заготівельними підприємствами, пошуком нових каналів розподілу та завойовуванням сегментів ринку тощо.

Бібліографічний список: 1. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навч. посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2010. – 288 с. 2. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу: [навч. посібник]. – К.: Знання, 2011. – 495 с. 3. Гоголя О.П. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua> 4. Гоголь І.А. Особливості формування маркетингової стратегії суб'єктів підприємництва різних форм господарювання // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 450-454. 5. Герєга Г.Ф. Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 196–201. 6. Гуржій Н.М. Ризик-менеджмент стратегічного маркетингу // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – Режим доступу: [file:///E:/Incoming/Vsed_2013_1_12%20\(1\).pdf](file:///E:/Incoming/Vsed_2013_1_12%20(1).pdf) 7. Єрохін К.Я. Деякі аспекти забезпечення економічної ефективності агро маркетингової діяльності підприємств: Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія у чотирьох частинах. – за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – Ч. 4. – Стабілізація доходів сільських товаровиробників. – К.: ІАЕ, 2012. 8. Лищенко М.О. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи: монографія. – Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2018. – 324 с. 9. Морохова В.О., Соловей О.М. Системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Режим доступу: file:///D:/Downloads/ecnem_2013_10_20.pdf 10. Яшина І. М. Вибір стратегій формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства

малого бізнесу // Вісник Одеського національного університету. – Економіка. – 2016. – Вип. 6 (48). – Т. 21. – С. 121–125.

Устик Т.В. Формирование маркетинговой стратегии как инструмент эффективного управления деятельностью аграрных предприятий. В статье определены цели маркетинговой стратегии предприятия. Исследована необходимость осуществления маркетинговой деятельности предприятия для повышения эффективности сбыта аграрной продукции. Предложено создание отдела маркетинга в аграрных предприятиях и произведен расчет затрат на его создание. Установлено, что функционирование отдела приведет к улучшению управления сбытом сельскохозяйственной продукции является одной из составляющих формирования общей маркетинговой стратегии предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, аграрные предприятия, маркетинговые исследования, маркетинговая деятельность.

Ustik T.V. Formation of marketing strategy as an instrument of effective management of agricultural enterprises activity. The article defines the goals of the marketing strategy of the enterprise. The necessity of marketing activity of the enterprise for the improvement of the sales efficiency of agrarian products is investigated. The marketing strategy is the most important functional strategy since it provides justification for the market orientation of the agrarian enterprise. The proposed strategy has two main landmarks - market and product. When forming a marketing strategy, one should take into account the type of development of an agrarian enterprise, which depends on the ratio between the main factors of production and manifested in the effective performance of the enterprise. The creation of a marketing department in agrarian enterprises and the calculation of expenses for its creation were proposed. It was established that the functioning of the department will lead to improved management of sales of agricultural products, which is one of the components of the formation of a general marketing strategy of the enterprise. The participation of the local branch of the City of Culture in the business community increases the level of self-reliance on business activities in the marketplace. At the same time, the mercerizing department, ca. co-operative, would like to resolve the issue of the crisis management system if it comes from financial and material considerations for the establishment of a productive enterprise.

Key words: marketing, strategy, agribusiness, marketing research, marketing activity.

Стаття надійшла до редакції: 03.08.2018 р

Т.В. Константинова, здобувач

ПВНЗ «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика»

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено наукові підходи до формування системи стратегічного управління підприємств харчової промисловості в умовах економічної нестабільності. Доведено, що раціонально побудована система стратегічного управління дозволяє підприємствам харчової промисловості узгодити перспективи й ресурси їх збалансованого комплексного розвитку й подолати негативні ефекти змін зовнішнього середовища. При цьому узгодження програм розвитку діяльності підприємства не є визначальним, оскільки взаємозв'язок й узгодження різних програм реалізується через місію й систему стратегічних цілей, які є обмежниками.

Ключові слова: стратегія, розвиток, система стратегічного управління, стратегія розвитку підприємства харчової промисловості.

Постановка проблеми. Неадаптивні організаційні структури управління, які існують на багатьох підприємствах харчової промисловості, не дозволяють швидко й адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Щоб підприємство мало змогу зберегти свої позиції й розвивати діяльність за таких умов, воно повинне здійснювати заходи щодо постійної адаптації до змінних умов ринкового середовища, вимог становлення інноваційної економіки. Найбільш важливим напрямком адаптації є формування системи стратегічного управління підприємством, що визначається, зокрема, тим, що оперативні методи підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємств вже не забезпечують необхідних змін для динамічного розвитку підприємства в сучасному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним проблемам пошуку шляхів розвитку харчової промисловості України присвячені роботи відомих вітчизняних вчених, зокрема, стратегічний розвиток підприємств харчової промисловості досліджували такі вчені, як А.І. Амоша, З.С. Варналій, В.М. Геєць, О.Б.Каламан, О.Є. Кузьмін, В.В.Лагодієнко, А.А. Мазаракі, Г.П. Сичевський та інші. Значний внесок у

розвиток системи стратегічного управління зробили вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, О.С. Віханський, А.П. Градов, П.В. Забелін, Г.Б. Клейнер, В.Д. Маркова, В.А. Білошапка, В.Г. Герасимчук, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід та ін. Разом з тим на сьогодні залишаються малодослідженими проблеми формування системи стратегічного управління підприємств харчової промисловості в умовах економічної нестабільності.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є дослідження наукових підходів до формування системи стратегічного управління підприємств харчової промисловості в умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу досліджень. Система стратегічного управління на підприємствах харчової промисловості є динамічною змінною сукупністю взаємозалежних процесів, які представлені у структурній моделі цієї системи (рис. 1). Можна стверджувати, що при формуванні моделі доцільно використовувати методи логіко-лінгвістичного моделювання, які дають змогу якісно описати й вивчити слабко структуровані системи. Головною перевагою цих методів є те, що застосовувані в них лінгвістичні засоби володіють значно ширшими, порівняно з традиційними математичними методами, можливостями щодо характеристики реальних ситуацій. Ці моделі можуть бути застосовані при формуванні концепцій та стратегій управління, виробленні стратегічних управлінських рішень.

У наведеній структурній моделі системи стратегічного управління кожен управлінський процес є специфічним. Аналіз оточення передбачає, перш за все, стратегічний маркетинговий аналіз. Його завданнями є: загальний аналіз ринку; аналіз ринкової кон'юнктури; спеціальні ринкові дослідження; формування стратегії проникнення на ринок; оцінка витрат і доходів від реалізації стратегії маркетингу. Окрім аналізу й оцінки ринкового середовища і факторів зовнішнього оточення стратегічний маркетинг вивчає не лише наявних, але й потенційних споживачів.

Аналіз макроекономічного оточення передбачає вивчення факторів, що мають вплив на реалізацію стратегії [1]:

- структуру та стан національної економіки, її основних суб'єктів;
- правові й інституційні умови функціонування ринку та діяльності підприємств, адміністративні й економічні обмеження .

Втім, здійснення аналізу зовнішнього середовища недостатньо для формування стратегії розвитку діяльності підприємства. Необхідний також аналіз потенціалу розвитку діяльності підприємства, що дозволяє визначити напрямки оптимізації використання всіх ресурсів. В умовах формування інноваційної економіки до основних ресурсів слід віднести:

- персонал підприємства, що володіє необхідним рівнем професійної підготовки, особистими характеристиками, інноваційним мисленням тощо;
- дослідницький потенціал підприємства або наявність сталих зв'язків з дослідницькими установами;
- техніко-технологічний й організаційний рівень ключових виробництв підприємства;
- якісні характеристики організаційно-управлінських структур і систем поставленим цілям й завданням розвитку;
- фінансово-економічний потенціал розвитку діяльності підприємства.



Структурна модель системи стратегічного управління харчовим підприємством

Будь-яке підприємство харчової промисловості функціонує в оточенні інших підприємств й організацій й в умовах змінного глобального політичного, соціально-економічного й техногенного середовища. Управління реалізується через дії, які мають бути спрямовані

на якийсь об'єкт у внутрішньому й зовнішньому середовищі. Отже зовнішнє середовище є активним елементом стратегічного управління розвитком підприємства [2].

Зовнішнє оточуюче середовище підприємств харчової промисловості потребує аналізу й оцінки факторів прямого й непрямого впливу на розвиток підприємства, а також аналізу:

- стану й перспектив розвитку галузі/галузей, у рамках яких функціонує підприємство;
- загальних напрямків розвитку глобальних соціально-економічних процесів, що є багато в чому зумовлюють стан й розвиток окремих галузей й секторів національного господарства.

Специфіка підприємства й зовнішніх умов діяльності визначають процес розробки й зміст стратегії його розвитку й способи досягнення цілей. Переважна кількість підприємств сьогодні організують управлінські процеси шляхом формування децентралізованих підрозділів, які наближені до покупця/клієнта. Це дає певну перевагу перед формуванням громіздких корпоративних структур управління. Основним джерелом конкурентних переваг все більше стають нематеріальні активи, зокрема: інформація, знання й уміння, сталі взаємовідносини, креативність й ініціатива працівників тощо.

Важливим стає професійне навчання й підвищення кваліфікації управлінського персоналу, що багато в чому зумовлює формування нематеріальних активів, які, в свою чергу, забезпечують високу результативність роботи системи управління. Професійна складова включає три основні компоненти: стратегічний спосіб мислення, стратегічна інформація, стратегічна адаптивність.

Стратегічний спосіб мислення передбачає творчий підхід, що дозволяє пов'язати стратегічне планування із стратегічним аналізом. Розробка й прийняття стратегічного рішення базується на оцінці значимості інформації. Отже, стратегічне мислення має забезпечити визначення ключових параметрів, абстрагуючись від інших, незначних.

Стратегічна адаптивність дозволяє підприємству ефективно змагатися на конкурентному ринку у змінних умовах, а також оперативно реагувати на зміну стану у майбутньому. Стратегічна адаптивність вимагає застосування традиційних сценарних методів для прогнозування й підготовки альтернативних варіантів стратегії розвитку з урахуванням змін на ринку, що передбачає обґрунтування доцільних заходів незалежно від сценарію розвитку подій.

Особливістю стратегічно адаптивного підходу є те, що підприємство враховує не лише «стандартні» сценарії розвитку, але й реалізує

можливості, які мають економічний потенціал за умови реалізації певних сценаріїв. Такі сценарії повинні передбачати можливість нарощування або скорочення обсягу зобов'язань підприємства. Отримання можливості вибору нарощування, скорочення або відмови від інвестування вимагає певних вкладень, але така гнучкість часто виправдує здійснення додаткових витрат. Підприємство, що у стратегічному управлінні реалізує принципи стратегічної адаптивності, одержує можливість вибору щодо придбання права власності на об'єкті або участь у проекті.

Системний підхід до формування моделі стратегічного управління підприємством дозволяє визначити такі її особливості:

- формування передумов для успішної реалізації стратегічних управлінських рішень;
- використання стратегічного комплексного підходу у стратегічному плануванні, аналізі, контролі й оперативно-тактичному управлінні;
- можливість надання оперативної й якісної інформації особам, що приймають рішення;
- об'єднування системи фінансово-економічних показників ефективності реалізації стратегії з урахуванням конкурентних стратегій у процесі розвитку діяльності підприємства;
- формування набору індикаторів економічної й організаційно-управлінської діяльності з поставлених цілей їх використання, зокрема для аналізу й оцінки економічної ефективності підприємства, фінансово-економічних наслідків прийнятих управлінських рішень;
- забезпечення релевантної стратегічної інформації, підкріпленої показниками ефективності реалізації стратегії;
- адаптивність до змін зовнішнього й внутрішнього середовища, що дає змогу оцінити можливі наслідки, швидко й адекватно реагувати на них.

З урахуванням вказаних особливостей система стратегічного управління повинна розглядатися як динамічно-адаптивна система управління, що відповідає потребам в інформаційному забезпеченні й дає змогу досягти поставлених стратегічних і оперативних цілей розвитку підприємства.

Стратегічне управління як базис управління функціонуванням підприємства й ключова складова системи управління потребує постійного удосконалення шляхом розвитку його концептуальних засад, а також застосування у практиці господарювання новітніх концепцій, методів й інструментарію управління. Обов'язковим фактором розвитку системи стратегічного управління сьогодні є автоматизація прогнозування, планування, обліку й контролю, формування інформаційної бази управління підприємством з метою скорочення витрат.

Основна роль стратегічного управління полягає у формулюванні, обґрунтуванні й реалізації стратегічних завдань і планів їх реалізації шляхом встановлення конкретних вимірюваних параметрів розвитку, що вимагає ретельного вибору індикаторів, які всебічно характеризують ефективність функціонування системи управління і що відповідають загальній стратегії господарювання. Сьогодні це є головною метою будь-якої системи стратегічного управління [3].

Формування дієвої системи стратегічного управління вимагає використання широкого набору понять, а саме:

- концепція - уявлення про майбутнє підприємства, зокрема визначення основних параметрів його діяльності: програма виробництва й реалізації продукції/послуг, характеристики продукції, стратегічні партнери, базові цінності й т.д.;

- місія - формулювання призначення підприємства й очікуваних результатів його діяльності у стратегічній перспективі;

- стратегія - визначений напрямок змін стану від існуючого до бажаного майбутнього, окресленого місією й концепцією розвитку підприємства. Напрямки й способи досягнення бажаного стану визначаються тактичними цілями й оперативними планами, у яких розкриваються етапи реалізації стратегії;

- стратегічні цілі - кількісні й якісні характеристики розвитку діяльності підприємства, визначені на основі концепції, місії, здійснення стратегічного аналізу стану ринку, галузі, конкуренції, ресурсного потенціалу, конкурентних переваг. Цілі повинні бути чітко встановлені й орієнтовані у часі;

- стратегічний план - визначає напрямки розвитку діяльності підприємства й конкретні заходи.

Процес стратегічного управління вимагає використання системи науково-обґрунтованих підходів до реалізації встановлених цілей і завдань. До загальнонаукових підходів відносяться:

- системний підхід, у рамках якого підприємство й процес стратегічного управлінського обліку досліджуються як елемент більшої системи – системи стратегічного управління підприємством;

- комплексний - передбачає, що на підприємстві стратегічний управлінський облік є частиною фінансово-економічної діяльності, для реалізації якого необхідне використання всіх видів інформації;

- інформаційний - передбачає використання для цілей стратегічного обліку сучасних інформаційних технологій.

Отже, стратегічне управління в загальній системі управління підприємством слід розглядати як інтегровану, цілеспрямовану систему

обліку, планування, аналізу й контролю. Її головною метою є забезпечення потреб керівників у інформації для розробки, обґрунтування й прийняття стратегічних управлінських рішень, які враховують цілі й інтереси всіх учасників процес діяльності підприємства.

Стратегічне управління базується на встановленні сталих взаємозв'язків і взаємозалежностей між його елементами й суб'єктами [4]. Суб'єктами стратегічного управління є власники бізнесу й органи управління, керівники, фахівці. До об'єктів стратегічного управління варто віднести бізнес-процеси всередині підприємства й у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, показники економічної ефективності його функціонування, зовнішні умови й чинники, а також сформована, виходячи з цього, система збалансованих прогностичних показників, як повинна адекватно характеризувати вплив внутрішнього й зовнішнього середовища на результати діяльності підприємства. Інформація, необхідна для обґрунтування рішень, виступає базисом стратегічного управління.

Інформаційне забезпечення є обов'язковим елементом системи ухвалення стратегічних управлінських рішень. Для реалізації підсистеми інформаційного забезпечення необхідне вирішення таких завдань:

- визначення складу й змісту потрібної інформації;
- формування системи збирання й обробки інформації;
- аналіз, оцінка й структурування інформації.

Процес збирання інформації може набувати різноманітних форм. Але інформаційне забезпечення повинне складатися з таких підсистем:

- інформація про стан внутрішнього середовища підприємства;
- інформація про кон'юнктуру ринку й стан галузі;
- інформація про наявних й потенційних конкурентів;
- інформація про товари на ринку й нові технології;
- інформація про зміни інституційного середовища й законодавчо-правові аспекти діяльності підприємства.

Збирання інформації про стан внутрішнього середовища харчового підприємства здійснюється шляхом реалізації певних управлінських процедур, орієнтованих на забезпечення операційної діяльності або спеціально сформованих цільових підсистем для збирання інформації конкретного виду [5]. Інформаційна функція стратегічного управління забезпечує надходження всієї достовірної інформації особам, що приймають рішення, у зручному й зрозумілому вигляді. Втім, ухвалені стратегічні управлінські рішення можуть значно відрізнятися, залежно від поставлених перед підприємством цілей й завдань, а також від ієрархічного рівня управління, на якому ухвалюються рішення.

Систему стратегічного управління слід формувати таким чином, щоб надати керівникам інформацією, яка необхідна їм у конкретних умовах

ухвалення стратегічних рішень. Слід враховувати, що ці умови можуть змінюватися у процесі перегляду стратегії відповідно до змін зовнішнього оточуючого середовища [6].

Для впровадження системи стратегічного управління потрібне створення організаційно-економічного механізму. Перевага запропонованої структури системи стратегічного управління полягає в тому, що її організаційно-економічний механізм охоплює весь управлінський цикл. Основним методологічним принципом, покладеним в основу створення організаційно-економічного механізму системи стратегічного управління, є принцип провідної ланки. Провідною ланкою в структурі служать місія й мети системи стратегічного управління. На відміну від наявних систем стратегічного управління в організаційно-економічний механізм включаються ресурсний й організаційний блоки. Наявність таких блоків дозволить здійснити взаємодія між підрозділами підприємства при реалізації комплексної стратегії.

Прямий управлінський вплив реалізується підсистемою управління, до якої входять органи управління й функціональні підрозділи, які реалізують функції стратегічного управління.

Формування інформаційного блоку у структурі системи стратегічного управління є одним з основних завдань, оскільки в умовах невизначеності й змін зовнішнього оточуючого середовища повна, достовірна й оперативна інформація дає змогу адекватно й вчасно реагувати на зміни, реалізовувати стратегічний управлінський вплив, вирішувати стратегічні завдання й досягати цілей системи стратегічного управління.

Висновки. Дослідження показали, що в процесі впровадження системи стратегічного управління у систему менеджменту підприємств харчової промисловості необхідно реалізувати низку заходів, зокрема:

1. Обґрунтувати концептуальні положення й визначити принципи побудови системи стратегічного управління відповідно до місії й цілей підприємства, його масштабів, конкурентних позицій на ринку, наявного й потенційного ресурсного забезпечення.

2. Сформулювати мету формування системи, вибір якої повинен ґрунтуватися на аналізі й оцінці стану підприємства. Доцільність й можливість побудови системи стратегічного управління повинні бути адекватні розміру виділюваних на ці цілі ресурсів або можливості досягнення встановленої мети.

3. Виявити й оцінити всі наявні й потенційні обмеження, що зумовлюють динаміку функціонування системи стратегічного управління.

4. Здійснити аналіз та оцінку стану внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства.

5. Здійснити сценарне прогнозування змін зовнішнього й внутрішнього середовища й сформуванати альтернативні варіанти побудови системи стратегічного управління для підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища.

6. Визначити кількісний й якісний склад інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень, оцінити можливості одержання цієї інформації.

7. Сформувати підґрунтя для зміни лінійної й функціональної структури управління підприємством, зокрема забезпечити формування управлінського персоналу шляхом набору або перепідготовки управлінців, здатних реалізувати стратегічні плани й забезпечити ефективне функціонування системи.

8. Сформувати робочу групу з провідних фахівців підприємства для розробки плану стратегічних змін в організації.

9. Оптимізувати загальні характеристики системи стратегічного управління для забезпечення реалізації визначених цілей й раціонального витрачання ресурсів.

10. Побудувати підсистему управління, організаційну, інформаційну й ресурсну підсистеми.

11. Сформувати алгоритми процесів реалізації керівного впливу.

12. Забезпечити завдання формування інформаційної підсистеми відповідними технічними засобами й організувати документообіг.

13. Забезпечити впорядкування й управління інформаційними потоками в системі стратегічного управління.

14. Забезпечити керівників необхідним й достатнім обсягом інформації.

Реалізація вказаних заходів дасть змогу створити на підприємстві систему стратегічного управління й зайняти бажану стратегічну позицію на ринку.

Дієва, раціонально побудована система стратегічного управління дозволяє підприємствам харчової промисловості узгодити перспективи й ресурси їх збалансованого комплексного розвитку й подолати негативні ефекти змін зовнішнього середовища. При цьому узгодження програм розвитку діяльності підприємства не є визначальним, оскільки взаємозв'язок й узгодження різних програм реалізується через місію й систему стратегічних цілей, які є обмежниками.

Бібліографічний список: 1. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / Белошапка В.А., Загорий Г.В. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с. 2. Білоконний П.Г. Управління конкурентоспроможністю: Конспект лекцій/ П.Г. Білоконний //

– Вінниця: ВІРЕУ, 2000. – С. 33–34. 3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2011. – 296 с. 4. Лагодієнко В.В. Щодо стратегії злиття та поглинання компаній на сучасному етапі розвитку світового бізнесу / В.В. Лагодієнко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2005. – № 3. – С. 53–60. 5. Лагодієнко В.В. Реалізація інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі / В.В. Лагодієнко // Бізнес-Навігатор: науково-виробничий журнал Міжнародного університету бізнесу і права. – Херсон, – 2013. – № 2(31). – С. 178–183. 6. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія. – К.: КНТЕУ, 2014. – 344 с.

Т.В. Константинова. Формирование системы стратегического управления предприятий пищевой промышленности. В статье исследованы научные подходы к формированию системы стратегического управления предприятий пищевой промышленности в условиях экономической нестабильности. Доказано, что рационально построенная система стратегического управления позволяет предприятиям пищевой промышленности согласовать перспективы и ресурсы их сбалансированного комплексного развития и преодолеть негативные эффекты изменений внешней среды. При этом согласование программ развития деятельности предприятия не является определяющим, поскольку взаимосвязь и согласование различных программ реализуется через миссию и систему стратегических целей, которые являются ограничителями.

Ключевые слова: стратегия, развитие, система стратегического управления, стратегия развития предприятия пищевой промышленности.

T.V. Konstantinova Formation of the system of strategic management of food industry enterprises. The article investigates the scientific approaches to the formation of the system of strategic management of food industry enterprises in the conditions of economic instability. It is proved that rationally constructed system of strategic management allows enterprises of food industry to coordinate prospects and resources of their balanced complex development and to overcome the negative effects of changes in the environment. At the same time, the coordination of programs for the development of the company's activities is not determinative, since the interconnection and coordination of various programs is realized through a mission and a system of strategic goals that are limiting.

Key words: strategy, development, system of strategic management, development strategy of the food industry enterprise.

Т.В. Стройко, д-р екон. наук, професор

Бабаєва К.О. студентка

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ

У статті визначено теоретичні аспекти дослідження інновацій та інноваційного потенціалу. Досліджено сучасний стан інноваційного розвитку країни та обґрунтовано основні перспективи інноваційного розвитку України. Сучасний стан інноваційної діяльності є наслідком відсутності стратегічного бачення та послідовної політики щодо переведення України на інноваційний шлях розвитку.

Ключові слова: економічний розвиток, інновації, інноваційний потенціал, державна політика, інноваційна модель розвитку, технологічна перебудова.

Постановка проблеми. Динаміка економічного розвитку національної економіки та її компонентів у сучасних умовах все більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. З іншого боку, за роки ринкових трансформацій, визнання пріоритетності інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, проголошення державної політики, спрямованої на інноваційну модель економічного розвитку залишилось переважно нормативною складовою державної політики, а не реальним механізмом структурної та технологічної перебудови підприємств України.

Метою нашого дослідження стало дослідження сучасного стану та обґрунтування стратегічних перспектив інноваційних аспектів розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інновація» та «інноваційний потенціал» стали концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності й отримали свій розвиток як економічна категорія з початку 80-х років ХХ ст.

Р.А. Фатхутдінов [8] визначає інноваційний потенціал як міру готовності організації виконати завдання, які забезпечать досягнення

поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень та впровадження інновації. Автор розглядає розвиток організації як реакцію на зміну зовнішнього середовища і підкреслює її стратегічний характер.

С.М. Ілляшенко [3] під інноваційним потенціалом розглядає деяку критичну масу ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку та використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Автор більш детально виділяє такі складові інноваційного потенціалу: ринковий, інтелектуальний, кадровий, технологічний, інформаційний, інтерфейсний та науково-дослідний потенціали.

Геєць В.М. [1] трактує інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. На початок 90-х років Україна володіла значними можливостями для успішного розвитку в науково-технологічній сфері. В Україні було створено науково)технічний потенціал, який за багатьма параметрами відповідав рівню найбільш розвинених країн. Вітчизняна наука та технології з окремих пріоритетних напрямів, наприклад, матеріалознавства, теоретичної фізики, математики, зварювального виробництва, захисних та зміцнюючих покриттів, біотехнологій тощо, зберігають передові позиції у світі. [6].

За минулі 26 років через непослідовність державної політики щодо підтримки наукової та науково-технічної сфери та активну діяльність деяких фондів, організацій та програм (зокрема, Фонд Дж. Сороса, Український науково-технологічний центр) відбулося суттєве відставання на користь інших країн носіїв нових знань українського походження, особливо — здобутих ними результатів [4].

За даними Євростату та Національного наукового фонду США, у 2016 році частка високо та середньовисокотехнологічного секторів у виробництві промислової продукції складала у Швейцарії відповідно 14,6% та 21,3%, Ізраїлі – 38% та 12,6%, Південній Кореї – 21% та 33,4%, Німеччині 3,7% та 28%, Чехії – 4,2% та 42%, Україні – 2,9% та 10,9%. При цьому у 2016 році ВВП на душу населення у цінах 2010 року в цих країнах становив: у Швейцарії 76 667,4 доларів США, Ізраїлі – 34 134,8, Південній

Кореї – 26 152, Німеччині 46 747,2, Чехії –22 779,3, що від семи до двадцяти п’яти разів більше, ніж в Україні – 2 991,6 доларів США[7].

Стратегічну мету з формування в Україні високорозвиненої соціально орієнтованої економіки, що базується на знаннях та інноваціях, передбачено Стратегією сталого розвитку «Україна-2020», схваленою Указом Президента України № 5 від 12.01.2015 р., планами дій з імплементації Угоди про асоціацію з ЄС, зобов’язаннями України щодо досягнення національних Цілей сталого розвитку на період до 2030 р. Але конкурентна позиція України є нерівноважною, що відображено у низці світових рейтингів [7].

За даними Всесвітнього економічного форуму – «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 рр.», Україна посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн, піднявшись на чотири позиції. За компонентами підіндексу, який характеризує ефективність ринків – ключового фактору на стадії інвестиційного зростання (індустріалізації) – Україна посідає 101 місце за ефективністю товарних ринків серед 137 країн, 120 – за ефективністю фінансових і 86 – за ефективністю ринку праці.

Готовність до адаптації технологій та інновацій оцінена на рівні 81 місця. При цьому за показником «Ринкові інституції» наша країна посідає 118 місце, а за розвиненістю бізнесу – 90. Серед факторів, важливих для розвитку промисловості, сприятливими є хіба що розмір доступного ринку (за ємністю ринку Україна посідає 47 місце) та освіта (наша країна посідає 35 місце).

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році. Україна на 46 місці серед 50 досліджуваних країн. При цьому наша країна виявилася найгіршою за продуктивністю праці (50 місце), що свідчить про низький рівень застосовуваних технологій та виробництво товарів з низькою доданою вартістю, і потрапила до трійки аутсайдерів за технологічними можливостями (48 місце). Водночас вона зберігає високе 21 місце за ефективністю вищої освіти та 27 місце за патентною активністю, тобто має потенціал до розвитку [7].

Інформація щодо кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, за категоріями персоналу наведена в таблиці. У 2017 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,58 %, у тому числі дослідників – 0,37 %. За даними Євростату, у 2015 р. найвищою ця частка була у Фінляндії (3,21 % і 2,35 %), Австрії (3,10 % і 1,92 %) та Швеції (2,97 % і 2,33 %);

найнижчою – у Румунії (0,53 % і 0,33 %), Кіпрі (0,83 % і 0,61 %), Польщі (1,0 % і 0,75 %) та Болгарії (1,0 % і 0,65 %). [2].

Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) серед виконавців НДР становила 27,7 %, серед дослідників – 43,8 %.

Кількість працівників в Україні, задіяних у виконанні НДР

Показники	Кількість працівників, осіб		Із загальної кількості працівників – жінки	
	2016	2017	2016	2017
<i>Усього</i>	97912	94274	46046	44173
дослідники	63694	59392	28660	26533
техніки	10000	9144	5762	5368
допоміжний персонал	24218	25738	11624	12272
Із загальної кількості мають науковий ступінь				
доктора наук	7091	6942	1904	1883
доктора філософії (кандидата наук)	20208	19219	9505	9030

Примітка. Сформовано за даними [2].

Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, 36,1 % – вищої освіти, 5,4 % – підприємницького сектору.

Для виправлення ситуації необхідно сприяти зміні структури експорту у бік скорочення частки експорту сировини та товарів з низькою доданою вартістю і розвитку видів діяльності з високою доданою вартістю, тобто перейти від низькотехнологічної ресурсної до високотехнологічної інноваційної економіки.

Перспективи інноваційного розвитку України значною мірою залежать від результатів її співпраці з ЄС. Підписання Угода про асоціацію між Україною та ЄС стане вагомим інструментом активізації співробітництва в інноваційній сфері та новим форматом у розвитку цих відносин.

Це дозволить країні отримати: досвід технологічної модернізації вітчизняного виробництва за рахунок оволодіння новітніми наукомісткими технологіями; додаткові переваги спільної науково-технічної діяльності з

країнами-членами ЄС – рівні умови для реалізації інноваційних проектів, використання інституційних, інформаційних та фінансових можливостей країн-членів ЄС.

Україна належить до третьої групи країн – міжнародних партнерів РП та увійшла до 11-ти провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами ЄС в програмі ЄС «Горизонт 2020» і тому може брати участь в певних проектах РП8 на особливих умовах. [5]

Протягом 2013-2018 років Уряд та Президент України схвалили майже 40 стратегічних документів галузевого рівня, які стосуються розвитку інновацій в тій чи іншій сфері. Розробляються Стратегія розвитку промислового комплексу України, Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року, Стратегія низьковуглецевого розвитку до 2050 року. Зважаючи на це, Стратегія інноваційного розвитку України є кроссекторальною стратегією, спрямованою на вирішення питань розвитку інноваційної діяльності, спільних для усіх сфер економіки, та розвиток зв'язків між тими, хто створює і впроваджує новачії. Стимулювання впровадження новачій у кожній окремій галузі належить до сфери компетенції відповідного міністерства та його галузевих стратегічних документів.

Висновки. Сучасний стан інноваційної діяльності є наслідком відсутності стратегічного бачення та послідовної політики щодо переведення України на інноваційний шлях розвитку, формування національної інноваційної екосистеми, яка забезпечувала б його реалізацію і підвищувала розвиток інноваційної культури в державі, використовуючи, крім фінансових, інші механізми розвитку інноваційної діяльності.

Бібліографічний список: 1. Геєць В.М. Інноваційна стратегія українських реформ / [В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко] – К.: Знання України, 2002. – 336 с. – Бібліогр.: С. 322–336. 2. Державна служба статистика України /Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ni/zndr2017.doc>. 3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с. 4. Лиськова Л.М. Активізація інноваційного розвитку як умови повноцінної інтеграції з Євросоюзом // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 207. – В 5 т. Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 1020-1029, (0,4 др. арк.) 5. Луцків О.М. Напрями взаємодії України та ЄС в інноваційній сфері/[Електронний ресурс]. – Режим доступу ird.gov.ua/irdp/e20150101.pdf 6. Методичні рекомендації з розробки стратегії інноваційного розвитку

підприємств / За редакцією Харківського Д.Ф. / Одеса: Інвац, 2006. – 32 с.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiynogo-rozvitku-ukraini.pdf>. 8 Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов – 2-е изд. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.

Стройко Т.В., Бабаева Е.А. Инновационные аспекты развития Украины: современное состояние и стратегические перспективы. В статье определены теоретические аспекты исследования инноваций и инновационного потенциала. Исследовано современное состояние инновационного развития страны и обоснованы основные перспективы инновационного развития Украины. Перспективы инновационного развития Украины в значительной степени зависят от результатов ее сотрудничества с ЕС. Подписание Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС станет весомым инструментом активизации сотрудничества в инновационной сфере и новым форматом в развитии этих отношений. Современное состояние инновационной деятельности является следствием отсутствия стратегического видения и последовательной политики по переводу Украины на инновационный путь развития.

Ключевые слова: экономическое развитие, инновации, инновационный потенциал, государственная политика, инновационная модель развития, технологическая перестройка.

Stroiko Tatiana, Babaeva Ekaterina. – The innovative aspects of Ukraine's development: state of the art and strategic perspectives. The article defines theoretical aspects of the research of innovations and innovative potential. The present state of the country's innovative development and the main perspectives of innovative development of Ukraine are substantiated. The prospects for Ukraine's innovative development depend to a large extent on the results of its cooperation with the EU. The signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU will become a powerful tool for intensifying cooperation in the innovation sphere and a new format in the development of these relations. The current state of innovation activity is the consequence of the lack of a strategic vision and consistent policy for the transfer of Ukraine to the innovative way of development.

Key words: economic development, innovations, innovative potential, state policy, innovative model of development, technological adjustment.

Стаття надійшла до редакції: 20.07.2018 р

Т.Ю. Білоусько, канд. екон. наук, доцент

Р.С. Білоусько, асистент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В Докучаєва

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті визначено актуальність поглиблення диверсифікації підприємницької діяльності аграрних підприємств України як фактору забезпечення їх конкурентоспроможності. Зазначено, що успіх підприємства в умовах ринкової економіки залежить від здатності адаптуватися до змін у конкурентному середовищі його діяльності, передбачати і змінювати структуру виробництва, розробляти і впроваджувати у виробництво нові види продукції і технології, поглиблювати комерційну та маркетингову діяльність, правильно визначати стратегічні напрямки для освоєння нових ринків тощо.

Ключові слова: диверсифікація, ринок, прибутковість, підприємництво, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, стратегія.

Постановка проблеми. До основних чинників забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств та їх динамічного розвитку можна віднести диверсифікацію їх підприємницької діяльності на основі якої повніше реалізується ресурсний та конкурентний потенціали галузі сільського господарства, поглиблюється комерційна діяльність та маркетинг, підвищується рівень конкурентоспроможності, фінансова результативність та ефективність підприємницької діяльності підприємств агробізнесу. Тому дослідження видів диверсифікації та їх впровадження в діяльність аграрних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновником теорії розвитку диверсифікації підприємницької діяльності вважається американський економіст А. Чандлер [1]. В подальшому, його теорія була розвинута Майклом Портером та іншими науковцями. У сучасній літературі диверсифікацію пов'язують, насамперед, з переходом до багатoproфільного виробництва з широкою номенклатурою продукції [2].

Диверсифікація – це одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов’язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг[3]. Таким чином, більшість вчених погоджуються з тим, що диверсифікація це не що інше, як один із видів стратегії конкурентоспроможного розвитку підприємства.

Дослідження сутності, змісту та проблем процесів диверсифікації підприємницької діяльності підприємств агробізнесу України проводили такі науковці, як М. Малік, Т. Зінчук, В. Ткачук, Р. Чумак, В. Збарський, М. Ільчук, Н. Пилипенко [4-10] та ін.

Таким чином, узагальнюючи підходи до визначення диверсифікації, можна відмітити, що єдиної точки зору щодо сутності поняття диверсифікації немає. Так, "диверсифікація" означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв [3]. Деякі вчені розглядають диверсифікацію виробництва як засіб управління фінансовими ризиками, тобто як один із напрямків стратегічного розвитку підприємств [3, 11]. В працях інших ми відмічаємо аналіз диверсифікації з точки зору теорії конкуренції [12,13]. Проте, незважаючи на значний обсяг публікацій і досліджень з даної теми, в умовах глобалізації та подальшої євроінтеграції української економіки є потреба у розробці низки стратегій диверсифікації діяльності аграрних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні сутності категорії «диверсифікація діяльності підприємства», визначенні її впливу на формування конкурентоспроможності підприємства та обґрунтуванні перспективних напрямів диверсифікаційних процесів в аграрних підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу досліджень. Кризова ситуація поряд з економічною нестабільністю відкриває певні можливості і перспективи розвитку підприємництва в підприємствах аграрного бізнесу. Реалізація цих можливостей в значній мірі потребує широкого застосування інноваційних підходів та обґрунтованого прийняття управлінських рішень, вибору ефективних стратегій адаптації аграрних підприємств до мінливих умов ринкового середовища а також пошуку нових вигідних напрямків діяльності та загалом підвищення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур.

Диверсифікація в агробізнесі є одним з різновидів якісно іншого підходу до вибору і обґрунтування розвитку сільськогосподарського виробництва, що передбачає проникнення його у нові сфери діяльності та

ринки збуту продукції, або ж розширення напрямків вирощування сільськогосподарських культур чи підгалузей тваринництва.

Розвиток диверсифікації діяльності підприємств аграрної сфери обумовлений такими причинами: необхідність виживання в умовах нестабільної ринкової економіки та кризових умовах, за рахунок збільшення видів підприємницької діяльності, які здатні утворити синергійний ефект, що дозволить забезпечити економічну стійкість підприємства; можливість підвищення зайнятості населення та збільшення робочих місць в аграрній сфері; повне використання ресурсів. При цьому, потреби у диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств мотивовані низкою об'єктивних передумов природного та економічного порядку, відмінними рисами аграрного виробництва від інших галузей матеріальної сфери економіки [14].

Здійснення диверсифікації підприємницької діяльності забезпечує підприємству сталі конкурентні переваги, а саме: ресурсні конкурентні переваги (пов'язані із ціновими характеристиками, які мають на меті збільшення споживчого ефекту), технологічні конкурентні переваги (наявність та експлуатація технологій масового виробництва), інноваційні конкурентні переваги (переваги, щодо оновлення і розширення асортименту), партнерські конкурентні переваги (формування соціальних та економічних стандартів господарської діяльності та їх реалізацією).

Диверсифікація як організаційна форма виробництва має ряд переваг для підприємства, але вона має й певні недоліки. До переваг диверсифікації агробізнесу належать: ефективне залучення та використання власних ресурсів; можливість отримання синергійного ефекту та збільшити ефективність; можливість підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства і цілому; збільшити збут продукції, шляхом залучення нових споживачів; сприяє оновленню номенклатури товарів та послуг; забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави; повнота використання природно-ресурсного та господарського потенціалу; зменшиться ступінь підприємницького ризику через ліквідацію залежності від єдиного виду продукції.

До недоліків впровадження стратегії диверсифікації можна віднести: недосконале вивчення особливостей нового ринку, можливі проблеми із пошуком та залучення джерел фінансування, невизначеність часу впровадження; не завжди дає змогу використати переваги спеціалізованого виробництва; збільшення ризиків у випадку невдалого вибору стратегії диверсифікації та підтримки неперспективного виробництва; диверсифікацію недоцільно застосувати на підприємствах з низьким

рівнем концепції виробництва; можливе ускладнення управління підрозділами на великих агропідприємствах [12,14].

Сільськогосподарські підприємства дещо відрізняються від інших, і мають свою специфіку. Кількість галузей для підприємств може бути різною. У тому випадку, коли аграрне підприємство починає розвивати ще декілька нових галузей, таку галузеву диверсифікацію можна назвати горизонтальною. Горизонтально-інтегрована диверсифікація – це такий вид диверсифікації, коли вироблена продукція однієї галузі може бути використана на виробниче споживання в інших галузях. Горизонтально-неінтегрована диверсифікація – вид диверсифікації, коли галузі в сільському господарстві по відношенню одна до одної діють окремо. Цей напрямок диверсифікації, коли у підприємстві здійснюється виробництво певного виду продукту, його переробка і завершальним етапом реалізація кінцевого продукту населенню через роздрібну торгівлю, є вкрай актуальним та перспективним [15]. При здійсненні диверсифікації сільськогосподарська діяльність залишається основною, але керівник додає нові сфери бізнесу, безпосередньо пов'язані із сільським господарством, і таким способом підвищує конкурентоспроможність власного підприємства.

Основою для визначення диверсифікаційної стратегії є всебічний аналіз конкурентного потенціалу підприємства з урахуванням тенденцій змін в конкурентному середовищі. Також, слід здійснювати розгляд та відбір різних варіантів рішень, які найбільшою мірою забезпечують конкурентоспроможність підприємства [16].

Сьогодні, враховуючі потреби ринку, основними напрямками диверсифікації підприємницької діяльності в аграрних підприємствах може бути перехід на виробництво екологічно-чистої продукції або специфічної, ексклюзивної продукції сільського господарства: квітникарство, декоративне та репродуктивне садівництво, розведення декоративних видів тварин та птахів, вирощування лікарських трав, виготовлення спецій, агротуризм та інше. Таким чином господарства, забезпечуючи товарне виробництво, мають змогу зайняти нові або неосвоєні ніші ринку.

В країнах Європейського Союзу диверсифікація сільської економіки виконує не тільки економічну місію, а й соціальну, збільшуючи рівень зайнятості сільського населення, стимулюючи інноваційний розвиток різних видів економічної діяльності [17]. Також, доцільно урахувати досвід зарубіжних країн в розрізі успішної реалізації програм підтримки здійснення несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості : надання субсидій, для погашення кредиту, що був наданий для

створення переробних підприємств. Країни ЄС активно проводять Спільну аграрну політику та політику сільського розвитку, що надає можливість не тільки зберігати фермерство, як основну форму господарювання, а й можливість розвивати і поглиблювати мультифункціональну роль сільського господарства на засадах диверсифікації. Так, наприклад, найпоширенішим видом диверсифікації у Польщі є агротуризм, роздрібна торгівля через зареєстровані фермерські магазини й кіоски та надання інших видів послуг. Слід відзначити, що для впровадження диверсифікаційних процесів потрібна належна підтримка з боку держави, особливо це стосується розвитку малого бізнесу, належне нормативно-правове регулювання, виважена державна політика, фінансова та інформаційна підтримка. Передусім вона повинна стосуватися забезпечення сільськогосподарських підприємств доступним та дешевим кредитуванням, навчання та інформування власників господарств щодо сучасних можливостей їх діяльності та вимог до якості продукції, технології виробництва, ринків збуту тощо [18].

На думку деяких авторів [19,20], диверсифікація сільської економіки пов'язана як із урізноманітненням сільськогосподарського виробництва, так і з розширенням сфери несільськогосподарської діяльності на селі, виступає “користувачем” надлишкових ресурсів та мультиплікатором нових робочих місць і можливостей одержання доходів, що, зважаючи на обмеженість економічних процесів на селі, є ключовим елементом сільського розвитку. Поряд із цим несільськогосподарська зайнятість як результат диверсифікації є основною рушійною силою для розвитку як сільських територій, так і сільського господарства, забезпечення продовольчої та екологічної безпеки, економічного зростання, добробуту населення.

Висновки. Незважаючи на усі складнощі і економічні негаразди, пов'язані із коливанням курсу національної валюти та цін на світових продовольчих ринках, диспаритет цін і високі банківські відсоткові ставки для сільського господарства на внутрішньому ринку, вітчизняний аграрний сектор на сьогодні залишається одним з найбільш привабливих видів бізнесу для вкладання коштів та залучення інвестицій.

Успішна підприємницька діяльності аграрних формувань в складних економічних умовах господарювання забезпечується, передусім, за рахунок безперервної трансформації організаційної, управлінської й виробничої структури, що дозволяє швидко адаптувати агробізнес до умов оточуючого економічного середовища, знайти власну дохідну нішу на конкурентному аграрному ринку та забезпечити кращі стратегічні позиції для подальшого економічного зростання. Одним із чинників підвищення

конкурентоспроможності підприємства є диверсифікація його підприємницької діяльності. Диверсифікація сприятиме забезпеченню підприємства ефективним впливом на ринок, дасть змогу обрати чітку стратегію свого розвитку, уникнути або мінімізувати ризики.

Диверсифікація діяльності є основою стратегічного розвитку агропромислового комплексу в цілому, що дозволяє найбільш повно і раціонально використовувати свої ресурси та виробничий потенціал, розширити асортимент та збільшити обсяги виробництва продукції. Таким чином, успішна диверсифікація своєї діяльності дасть можливість досягти довгострокового конкурентоспроможного розвитку.

Бібліографічний список: 1. Chandler A. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism / A. Chandler. – Germany, 1990. 2. Економічна енциклопедія: У 3т.Ре. кол.: С. В. Мочерний (відпр. ред.) – К.: ВУ – Академія. 2002. – с.952 3. Івченко Л. Диверсифікація діяльності підприємств як чинник їх економічного зростання / Л. Івченко. // Міжнародний збірник наук. праць. – 2016. – № 1. – С. 101. 4. Малік М.Й. Актуальні питання диверсифікації виробництва в аграрній сфері / М.Й. Малік. // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. 5. Зінчук Т.О. Диверсифікація бізнесу на сільських територіях: досвід країн світу / Т.О. Зінчук // Економіка АПК. – 2018. – № 4. – С. 23 6. Ткачук В.І. Диверсифікація діяльності аграрних підприємств: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.І. Ткачук. – Львів, 2012. – 39 с 7. Чумак Р.М. Диверсифікація як важлива умова сталого функціонування сільськогосподарських підприємств та розвитку сільських територій / Р.М. Чумак // Економіка та управління підприємствами. – 2012. – № 9. – С. 41 8. Збарський В.К. Теоретичні засади диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2016. – № 10. – С. 17–21. 9. Ільчук М.М. Диверсифікація діяльності підприємницьких структур аграрної сфери / М.М. Ільчук, С.О. Нікітченко, Є.Ф. Перегуда // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 13-20 10. Пилипенко Н.М. Конкурентоспроможність: концептуальні основи формування / Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент» – 2006. – Випуск 5–6 (22–23). – С. 52–58. 11. Ілляшенко С.М., Пересадько Г.О. Системний аналіз поглядів різних вчених на стратегію диверсифікації / С.М. Ілляшенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка та менеджмент. – 2008. – № 4 (28). – С. 3–8. 12. Пилипенко Н.М. Економічна політика в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Вісник

СНАУ. Серія: економіка і менеджмент. – 2005. – № 6-7. – С.87-90.
13. Авраменко Ю.О. Фактори конкурентоспроможності фермерських господарств / Ю.О. Авраменко. // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 97–102.
14. Багорка М.О., Білоткач І.А. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах / М.О. Багорка // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 17–21.
15. Пилипенко В.В. Науково-практичні аспекти оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / В.В. Пилипенко, Н.М. Пилипенко // Вісник СНАУ. – № 1(67) – 2016. – С. 73-78
16. Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томсон // М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – С. 576.
17. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [Пер. с англ. Е. М. Пеньковой]. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
19. 18. Панюк Т.П. Диверсифікація як основа структурної модернізації економічної діяльності аграрних підприємств / Т.П. Панюк// Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 193.
19. Скоробогатов М.М. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / М.М. Скоробогатов // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 19-27.
20. Пилипенко Н.М. Формування конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання / Н.М. Пилипенко // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри». – Черкаси, 23 березня 2018р. – С. 51-53.

Т.Ю. Білоусько, Р.С. Білоусько. Диверсификация предпринимательской деятельности аграрных предприятий в обеспечении их конкурентоспособности. В статье определена актуальность углубления диверсификации предпринимательской деятельности аграрных предприятий Украины как фактора обеспечения их конкурентоспособности. Отмечено, что успех предприятия в условиях рыночной экономики зависит от способности адаптироваться к изменениям в среде его деятельности, предвидеть и изменять структуру производства, разрабатывать и внедрять в производство новые виды продукции и технологии, углублять коммерческую и маркетинговую деятельность, правильно определять стратегические направления для освоения новых рынков.

Ключевые слова: диверсификация, рынок, прибыльность, предпринимательство, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегия.

T. Bilousko, R. Bilousko. Diversification of agrarian enterprises entrepreneurial activity in ensuring their competitiveness. *The purpose of the article.* The purpose of the article is to research the essence of the category "diversification of enterprise activity", to determine its impact on the formation of enterprise competitiveness and to substantiate the perspective directions of diversification processes at agrarian enterprises in modern economic conditions.

Research methods. In the study of the entrepreneurial activity diversification as a factor of ensuring the competitiveness of the enterprise, the basic methods of scientific research were used.

The development of the enterprises activities diversification in the agrarian sector is due to the following reasons: the need to survive at unstable market economy and crisis conditions, due to the increase of types of entrepreneurial activities that can create a synergistic effect that will ensure the economic stability of the enterprise; an opportunity to increase employment and increase the number of jobs in the agrarian sector, which, in turn, will enable the obtaining of stable family income in the conditions of seasonality and traditional agricultural work; full use of resources. The diversification of entrepreneurial activity provides the company with competitive advantages, namely: resource competitive advantages (related to price characteristics aimed at increasing the consumer's effect), technological competitive advantages (availability and exploitation of mass production technologies), innovative competitive advantages (advantages , regarding the renewal and expansion of the range), partner competitive advantages (formation of social and economic standards of economic activity and their realization this).

Scope of results. One of the enterprise competitiveness increasing factors is the diversification of its business activities. Diversification will help ensure the company an effective impact on the market, will be able to choose a clear strategy for its development, avoid or minimize risks.

Diversification of activities is the basis for the strategic development of the agro-industrial complex as a whole, which allows the most complete and rational use of its resources and production potential, to expand the range and increase production volumes. Thus, the successful diversification of its activities will enable long-term competitive development to be achieved.

Key words: diversification, market, profitability, entrepreneurship, competitiveness, competitive advantage, strategy.

Стаття надійшла до редакції: 28.07.2018 р

А.К. Артеменко, здобувач третього освітнього наукового рівня*
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ТА МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В УМОВАХ ЗНИЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

У статті досліджено умови та особливості формування механізму мотивації та матеріального стимулювання праці в умовах зниження соціального захисту. Визначено сучасний стан рівня оплати праці та матеріального стимулювання. Обґрунтовані причини його низького рівня. Зазначена мета системи матеріальних стимулів. Наведена оцінка та рівень економічної активності населення як запоруки ефективного управління персоналом.

Ключові слова: *оплата праці, мотивація, матеріальне стимулювання, персонал, управління.*

Постановка проблеми. Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства. Однією з найважливіших форм мотивації на підприємствах та організаціях є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження формування механізму мотивації та матеріального стимулювання праці, трудової діяльності та практичними проблемами її здійснення займалися і займаються вчені-економісти аграрної економіки Д.П. Богиня, О.Д. Гудзинський, В.С. Дієсперов, А.В. Македонський, М.Й. Малік, Т.І. Олійник, М.С. Пономарьова, М.Ф. Соловйов, АВ. Токар. Проте в сучасних умовах виникає необхідність зростання матеріального стимулювання та постійне дослідження умов зниження трудової активності та соціального захисту.

Формулювання цілей статті. У статті ставимо за мету дослідити

* Науковий керівник – Пономарьова М.С., канд. екон. наук, доцент

умови та особливості формування механізму мотивації та матеріального стимулювання праці в умовах зниження соціального захисту. Визначити сучасний стан рівня оплати праці та матеріального стимулювання. Обґрунтувати причини його низького рівня. Зазначити мету системи матеріальних стимулів. Надати оцінку економічній активності населення як запоруці ефективного управління персоналом.

Виклад основного матеріалу досліджень. Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідомо ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працею свій дохід [2]. За загальним правилом, заробітна плата є винагородою в грошовому виразі, яку працівник одержує від підприємства чи фізичної особи, для яких виконує обумовлену трудовим договором роботу. Основною заробітною платою визнається винагорода за виконувану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Мотивація є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей. Кожен ефективний керівник намагається переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні спонуки до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо.

Нині низький рівень заробітної плати та рівень життя сільського населення сприяють його міграції, як за межі області, так і в країни близького та далекого зарубіжжя. Вплив кваліфікованої робочої сили з села призводить до погіршення структури трудових ресурсів та не належним виконанням села своїх функцій, таких як: виробнича, соціально-демографічна, духовно-культурна, природоохоронна, рекреаційна, контрольно-територіальна. Саме ці фактори негативно позначаються на результатах господарської діяльності підприємств [3].

Особливо відчутною є міграція молоді, що призводить до скорочення працездатного населення та, як наслідок, падіння рівня професійно-кваліфікаційних характеристик працюючого персоналу. Також треба врахувати, що у зв'язку з неповним використанням трудового потенціалу молодих людей збільшується соціальна напруга, погіршується криміногенна ситуація, відбувається старіння села. Саме у сільській місцевості проживає третина населення держави. Закономірною тенденцією є відсутність дітей та молоді в сільських населених пунктах, а звідси зростання дефіциту кваліфікованого персоналу, підготовленого

відповідно до сучасних вимог науково-технічного розвитку.

Актуальним питанням для сільських мешканців є соціальний захист своєї найманої праці через ринок праці. Ця форма соціальної захищеності реалізується шляхом певних гарантій щодо одержання роботи через реєстрований ринок праці. Для сільського населення такий механізм ще не став достатньо дієвим важелем у розв'язанні проблем підтримки високої економічної активності як з боку сприяння працевлаштуванню на достатньо високооплачувану роботу згідно з професійними навичками, так і гарантіями зайнятості. Оплата праці як соціально-економічна категорія виступає основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту суспільства [4]. Рациональне функціонування підрозділів сільськогосподарського підприємства повинна забезпечувати правильно обрана тарифна система, яка б повинна гарантувала мінімальні можливості відтворення робочої сили і стимулювала оплату залежно від кількості і якості одержаної продукції [5].

Мета системи матеріальних стимулів – забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці. Вирішення цього завдання потребує виділення груп підприємства за оплатою праці. Спочатку визначають базову групу працівників, трудові процеси яких найбільшою мірою відбивають основні, поточні та перспективні завдання, а пізніше формують склад груп працівників. Співвідношення у середній заробітній платі даної групи працівників і базової буде виражати рівень стимулювання.

Чисельність наявного населення в Харківській області, за оцінкою, на 1 грудня 2017 р. становила 2695,1 тис. осіб. Упродовж січня–листопада 2017 р. чисельність населення зменшилася на 6,1 тис. осіб.

Порівняно із січнем–листопадом 2016 р. обсяг природного скорочення збільшився на 1120 осіб.

Природний рух населення в січні–листопаді 2017 р. характеризувався суттєвим перевищенням числа померлих над живонародженими: на 100 померлих – 53 живонароджених.

У січні–листопаді п.р. призначено субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг 586,9 тис. домогосподарств (109,1% із числа тих, які звернулися, ураховуючи тих, що звернулися за субсидіями у 2016 р., але призначено їм було тільки у 2017 р.). Загальна сума призначених субсидій становила 221,7 млн грн (на 10,6 млн грн менше відповідного показника у 2016 р.). Середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у середньому за січень–вересень 2017 р. становила 1330,4 тис. осіб, з них 1251,6 тис. осіб були

зайняті економічною діяльністю, а решта (78,8 тис.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 60,8 %, а в працездатному віці – 71,2 %. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 5,9 %, а працездатного віку – 6,1 %.

Середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств, установ та організацій¹ області у листопаді 2017 р. становила 555,5 тис. осіб. Порівняно з жовтнем 2017 р. кількість працівників зменшилась на 0,4 %. Найбільш значне зменшення спостерігалось за наступними видами економічної діяльності: у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг (на 8,7 %), у промисловості (на 1 %), у тимчасовому розміщуванні і організації харчування (на 0,5 %).

За адміністративними даними державної служби зайнятості кількість зареєстрованих безробітних на 1 січня 2018 р. становила 22,8 тис. осіб, з них 81,5 % отримували допомогу по безробіттю. Із загальної кількості безробітних більше половини (53%) складали жінки.

Доходи населення Харківської області у 2016 р. становили 131,7 млрд грн, витрати – 158,9 млрд грн. Усього наявний дохід складав 99,9 млрд грн, у розрахунку на одну особу – 36,9 тис. грн.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій¹ області, нарахована за січень–листопад 2017 р. зросла порівняно з відповідним періодом минулого року на 40,8% і становила 6135 грн.

Індекс реальної заробітної плати (з урахуванням змін споживчих цін) у листопаді 2017 р. порівняно з жовтнем становив 99,9%. Відносно листопада 2016 р. реальна заробітна плата збільшилась на 24,1%. У листопаді 2017 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати знизилась на 0,7%, або на 1,6 млн грн, і на 1 грудня п.р. становила 230,5 млн грн.

Політика в області оплати праці є складовою частиною управління підприємством, і від неї значною мірою залежить ефективність його роботи, тому що заробітна плата є одним із найважливіших стимулів у раціональному використанні робочої сили.

У відповідності зі статтею 1 Закону України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівнику за виконану роботу або зроблені послуги. Суспільством на заробітну плату покладено значні функції щодо розвитку та вдосконалення робочої сили людини -

відтворювальну і стимулюючу. У Харківській області, за даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, кількість *економічно активного населення* віком 15–70 років у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилась на 0,2% і становила 1321,2 тис. осіб, з них 1282,2 тис. осіб (97%) були у працездатному віці. Чисельність осіб працездатного віку за вказаний період зменшилась на 3,6 тис. осіб та становила 1282,2 тис. осіб. Із зазначеної кількості громадян віком 15-70 років 1236,6 тис. осіб, або 93,6%, були зайняті економічною діяльністю, а решта – 84,6 тис. осіб, відповідно до методології.

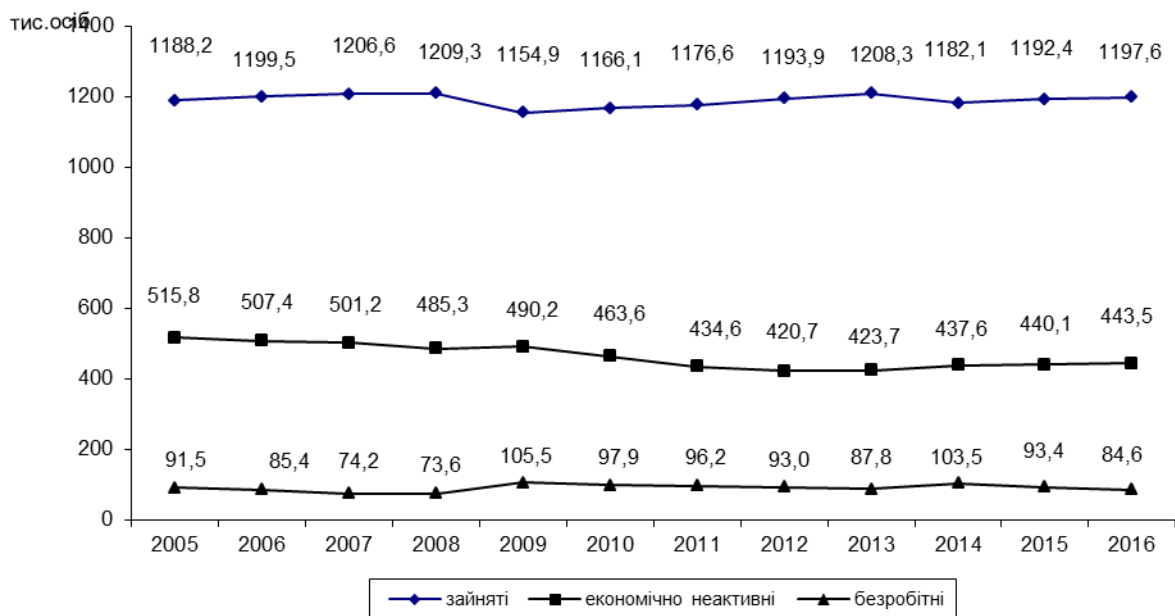


Рис. 1. Економічна активність населення працездатного віку у 2005-2016 рр. у Харківській області

Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні. Слід зазначити, що 81,9% економічно активного населення складають мешканці міських поселень. Їхня кількість у 2016 р. становила 1081,8 тис. осіб. Структуру та динаміку економічної активності населення працездатного віку наведено в графіці. У цілому по Україні кількість економічно активного населення працездатного віку за рік зменшилась на 0,5%. Серед регіонів Східної економічної зони зазначений показник знизився на 1,6% у Полтавській області та на 0,6% – у Сумській. Рівень економічної активності населення Харківської області віком 15–70 років у 2016 р. порівняно з попереднім не змінився і становив 63,8%, а для населення працездатного віку зменшився – з 74,5% до 74,3%.. Зменшення цього показника спостерігалось серед населення міських поселень, на відміну від мешканців сільської місцевості, де він зріс.

Найвищий рівень економічної активності був характерним для осіб віком 35–39 та 40–49 років і становив 91,3% та 90,1% відповідно, проте найнижчий – 11,3%, для осіб у віці 60-70 років. Кількість зайнятого населення віком 15-70 років у 2016 році становила 1236,6 тис. осіб, що на 0,5% більше, ніж торік, або на 5,8 тис. осіб, і становила 7,6% від загальної кількості зайнятих в Україні. Серед регіонів країни за кількістю зайнятого населення область посідає третє місце після Дніпропетровської області та м.Києва, а серед областей Східної економічної зони – перше. Рівень зайнятості населення віком 15-70 років збільшився у порівнянні з попереднім роком на 0,4 в.п. і склав у 2016 році 59,7% від загальної чисельності всього населення відповідного віку. Цей показник для населення працездатного віку складав 69,4% та був на 0,3 в.п. більшим, ніж у 2015 році. Рівень зайнятості був вищим у чоловіків, ніж у жінок, та у міського населення, ніж у мешканців сільської місцевості.

Найвищий рівень зайнятості населення (87%) спостерігався серед осіб віком 30-34 роки, а найнижчий – серед осіб у віці 60-70 років (11,3%) та молоді віком 15–24 роки (21,5%).

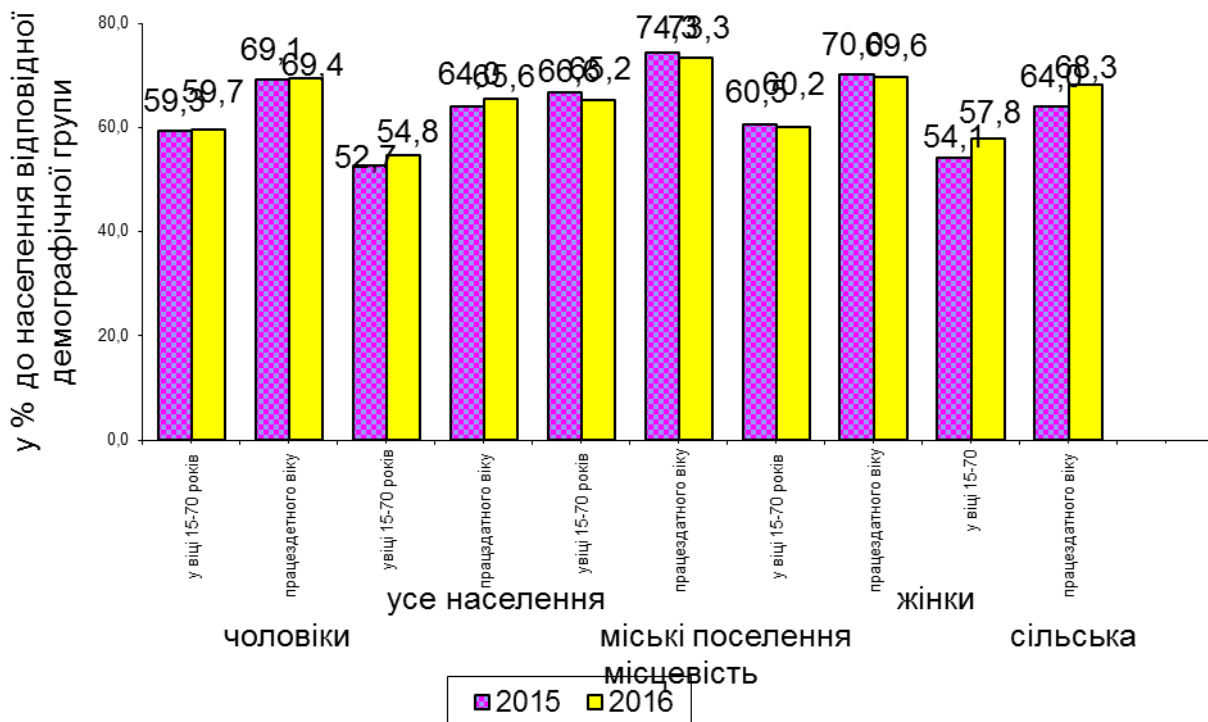


Рис. 2. Рівень зайнятості віком 15-70 рр. у Харківській області у 2015-2016 рр.

Як свідчать дані обстеження, рівень зайнятості населення, як у віці 15-70 років, так і працездатного віку у Харківській області був вищий, ніж у інших областях Східного регіону. Так у Полтавській області він складав

для населення працездатного віку 62,2%, у Сумській – 64,4%. Серед загальної кількості зайнятих осіб у віці 15-70 років, майже кожен четвертий працював у торгівлі, кожен п'ятий – у промисловості, кожен сьомий – у сільському, лісовому та рибному господарстві. Частка коштів фонду сприяння зайнятості населення витрачається на виплату допомоги по безробіттю, тобто на пасивну політику зайнятості. Ці виплати мають істотний вплив на соціальний захист безробітних, але не допомагають у їхньому працевлаштуванні. Середньооблікова кількість безробітних, які отримували допомогу по безробіттю впродовж грудня 2016 р. складала 15,6 тис. осіб, що на 27,9% менше ніж у 2015 р. Середній розмір допомоги у грудні становив 1844,3 грн., що на 15,3% більше законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатної особи (1600 грн.).

Висновки. Управління формуванням та використанням персоналу підвищує матеріальну зацікавленість робітників господарства в збільшенні виробництва продукції при одночасному зниженні собівартості, що є вирішальним при переході на самофінансування; по-друге дозволяє поєднати інтереси рядових виконавців, а також спеціалістів і керівників всіх рівнів і направити їх потенціал на виробництво максимуму чистого продукту; по-третє, дає можливість ліквідувати різнонаправленість стимулів, коли замість багатьох видів доплат і премій запроваджується єдина виплата за результатами року.

Бібліографічний список: 1. Рябуха М.С. Рівень оплати праці та її адекватність / М.С. Рябуха // Вісник ХНАУ. – 2006. – № 1 / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків, 2006. – С. 323-328. 2. Дмитренко Г. Нові інструменти мотивації / Г. Дмитренко // Економіка України. – 1993. – № 5. – С. 45-47. 3. Красносова О.М. Проблеми матеріального стимулювання персоналу промислових підприємств / О.М. Красносова // Фінанси України. - 2004. - № 10. – С. 26-28. 4. Пономарьова М.С. Матеріальне стимулювання праці в економічному механізмі розвитку сільськогосподарських підприємств / М.С. Пономарьова // Автореферат. Харк.нац.аграр.ун.-т. – Харків, 2011. – 20 с. 5. Пономарьова М.С. Мотивація та матеріальне стимулювання праці як джерела розвитку і реалізації інноваційної стратегії підприємства / М.С. Пономарьова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: «економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – К.: ВЦ НУБіП України, 2011. – Вип. 168, ч. 3. – С. 184-188. – 268 с. 6. Артеменко А.К. Сучасний стан розвитку матеріального стимулювання та причини його низького рівня / «Соціально-економічний розвиток аграрної сфери: інженерно-економічне забезпечення», матеріали

Міжнародної науково-практичної конференції. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2018. – 470 с. – С. 105-107.

Артеменко А.К. Формирование механизма мотивации и материального стимулирования труда в условиях снижения социальной защиты. В статье исследованы условия и особенности формирования механизма мотивации и материального стимулирования труда в условиях снижения социальной защиты. Определено современное состояние уровня оплаты труда и материального стимулирования. Обоснованные причины его низкого уровня. Указанная цель системы материальных стимулов. Приведенная оценка и уровень экономической активности населения как залога эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: оплата труда, мотивация, материальное стимулирование, персонал, управление.

Artemenko A.K. Formation mechanism of motivation and incentives work in the face of declining social protection. The system of motivation describes a set of interrelated activities that encourage individual employee or work group as a whole to achieve individual and common goals of the company. One of the most important forms of motivation in enterprises and organizations have incentives work, which is the process of formation and use of financial incentives of labor and wage distribution in accordance with the law of distribution of the quantity and quality of work. Study of the formation mechanism of motivation and incentives of labor, employment and practical problems of implementation involved and engaged economists Agricultural Economics O.D. Gudzinsky, VS Diesperov, AV Macedonian, M.J. Malik, T.I. Oliynyk, MS Ponomarova, MF Soloviev, AB. Turner. However, in today's conditions, there is a need to increase material incentives and to continually study conditions for reducing labor activity and social protection. This article explores the conditions and features of the formation mechanism of motivation and incentives work in the face of declining social protection. The current state of the level of remuneration and material incentives is determined. The reasons for its low level are substantiated. The stated purpose of the system of material incentives. The estimation and level of economic activity of the population as a guarantee of effective personnel management is given.

Key words: labor remuneration, motivation, material incentives, personnel, management.

Стаття надійшла до редакції: 06.08.2018 р

І.М. Друшляк, здобувач третього освітнього наукового рівня*
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

**СТАН ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ЯК ПРІОРИТЕТНОЇ ГАЛУЗІ
У ЗРОСТАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
АГРОКОМПЛЕКСУ ТА ОЦІНКА ЙОГО
КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ**

У статті досліджено стан та тенденції виробництва зерна. Визначено місце зернових культур в площі посівних культур країни. Наведені умови зростання економічної ефективності агрокомплексу, визначені проблеми галузі та надана оцінка його конкурентних позицій на світовому ринку зерна.

Ключові слова: зерно, виробництво, економічна ефективність, маркетинговий рік, конкуренція.

Постановка проблеми. Проблема підвищення ефективності агропромислового виробництва - визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства. Ефективність виробництва як економічна категорія відображує дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного виробництва. Успішного функціонування сільського господарства, як показує світова практика, можна досягти, якщо галузь працюватиме на ринкових засадах за державної підтримки. Одним із складних завдань є підвищення ефективності агропромислового комплексу, який залишається одним із низькоефективних секторів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сільське господарство має великий економічний потенціал, насамперед значний обсяг діючих виробничих фондів. Тому поліпшення використання їх є одним з найважливіших завдань, розв'язання якого сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. У здійсненні аграрної реформи ціни є важливим стимулюючим фактором прискорення розвитку сільськогосподарського виробництва, підвищення його ефективності і якості. Закупівельні ціни, які органічно пов'язані з роздрібними цінами на

* Науковий керівник – Шелудько Р.М., канд. екон. наук, доцент

продовольство і товари з сільськогосподарської сировини, відображують інтереси всього населення і забезпечують відповідний рівень його добробуту [1-3]. З метою удосконалення економічних відносин на вітчизняному ринку зерна, збільшення його виробництва і товарних ресурсів Указом Президента України ”Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна” від 29 червня 2000р.були визначені заходи щодо впровадження механізму заставних закупівель зерна за заставними цінами в сезон наростання пропозиції після збирання врожаю, порядок фінансування таких операцій. На виконання положень Указу Уряд затвердив Положення про впровадження механізму заставних закупівель зерна у сільськогосподарських товаровиробників, методику визначення заставних цін. Однак залишилося невирішеним до кінця питання фінансового забезпечення заставних операцій. Механізм пом'якшення небажаних коливань ринкової кон'юнктури не пройшов належної апробації, бо не застосовувався [4].

Формулювання цілей статті. У статті ставимо за мету визначити стан та тенденції виробництва зерна. Визначити місце зернових культур в площі посівних культур країни в умовах сьогодення. Надати умови зростання економічної ефективності агрокомплексу, з урахуванням проблем галузі та надати оцінку його конкурентних позиції на світовому ринку зерна.

Виклад основного матеріалу досліджень. Виробництво зерна в Україні традиційно належить до стратегічних галузей розвитку не тільки сільського господарства, а й усього народногосподарського комплексу країни. Зумовлено все це наявністю сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування зернових та зернобобових культур, споконвічною високою хліборобською майстерністю працюючого українського селянства, вигідним економічним і політичним розташуванням України на Європейському континенті [1].

Показники якості продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі та є головним критерієм для покупця [5]. З метою посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції необхідно здійснити такі заходи: забезпечити гарантування пріоритетного розвитку агропромислового виробництва з визначенням сільського господарства базовою галуззю економіки, створення умов для стабілізації та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції тощо [6]. Серед основних галузей, що потребує першочергової уваги, є зернова галузь, ефективність якої в останні роки суттєво знизилася. Розглядаючи площа зернових та зернобобових культур в сільськогосподарських

підприємствах України на рис.1, бачимо істотну частку як зернових. Більшість вчених розглядають проблему ефективності виробництва продукції рослинництва в Україні з позиції необхідності забезпечення дієвого механізму регулювання економічних відносин на аграрному, усунення цінових коливань, формування ефективної інфраструктури та удосконалення фінансово-кредитної системи [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Тому основною метою АПК є підвищення ефективності виробництва продукції в Україні, пошук резервів її підвищення в контексті забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу України та її інтеграції в світову економіку. Конкурентоспроможність будь-якого економічного суб'єкта (фірми) складається з ряду конкурентних переваг, що виявляються на світовому ринку зіставленням з відповідними показниками закордонних фірм-конкурентів [8].

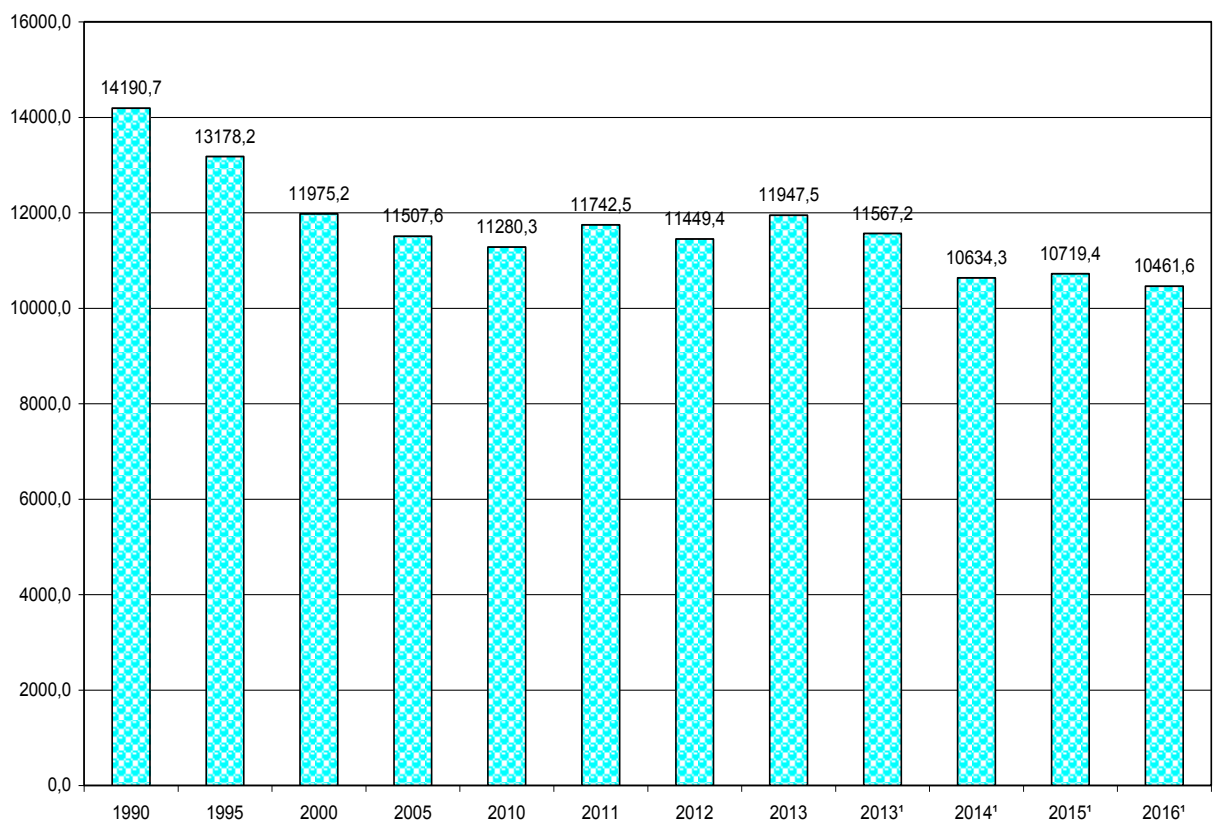
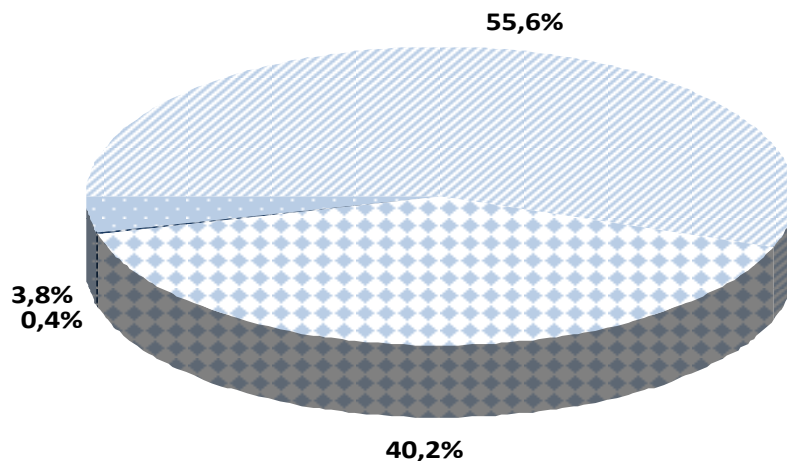


Рис. 1. Площа зернових та зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах України з 1990-2016 рр., тис. га

В Україні за останні роки за рівнем ефективності спостерігалася наявна тенденція зниження ефективності вітчизняної продукції. І причин тут декілька. По-перше, відсутність дієвого механізму впливу держави на формування цінового механізму на ринку зерна, недостатньо розвинута інфраструктура. Як наслідок – стала тенденція зниження реалізації продукції і в першу чергу за овочевими культурами, картоплею та плодами

і ягодами (рис. 2.) та зміни в структурі посівних площ [7]. Посівною називають площу ріллі або інших розораних угідь, яка зайнята посівами сільськогосподарських культур. Розміри посівних площ визначають по окремих культурах, а по кожній культурі за господарським призначенням.

зернові та зернобобові культури



плодові та кормові культури

технічні культури

Рис. 2. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур в 2016 р., у % до загальної площі

Для характеристики загального розміру посівів використовують такі облікові категорії посівних площ: засіяну, весняну продуктивну, збиральну і фактичного зібрану. Як бачимо з рис. 3. за останні шістнадцять років виробництво зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах зростає і в 2016 р становила 52 млн.т ,що в тричі більше ніж у 2000 році і пояснює значне збільшення виробництва продукції та зростання урожайності. До основних чинників, які можуть сприяти розв'язанню проблеми прибутковості галузі, вчені виділяють: рівень податкових вилучень; ціни на сільськогосподарську сировину; кредитну політику; бюджетну підтримку. Необхідно прийняти заходи, що стимулюють розвиток прогресивних технологій, освоєння яких забезпечить конкурентоспроможність українських підприємств на світовому ринку. Резервами зростання ефективності зернового господарства є підвищення урожайності й удосконалення організації зернового ринку. Створені на початковому етапі ринкових реформ аграрні біржі не стали тими установами, які б створили прозорий ринок зерна та сприяли б доведенню якості зерна до відповідних кондицій не нижче

третього класу і закупівлі його за близькими до світових цінами, позбавивши сільськогосподарські підприємства від вимушеної реалізації зерна за низькими цінами [9].

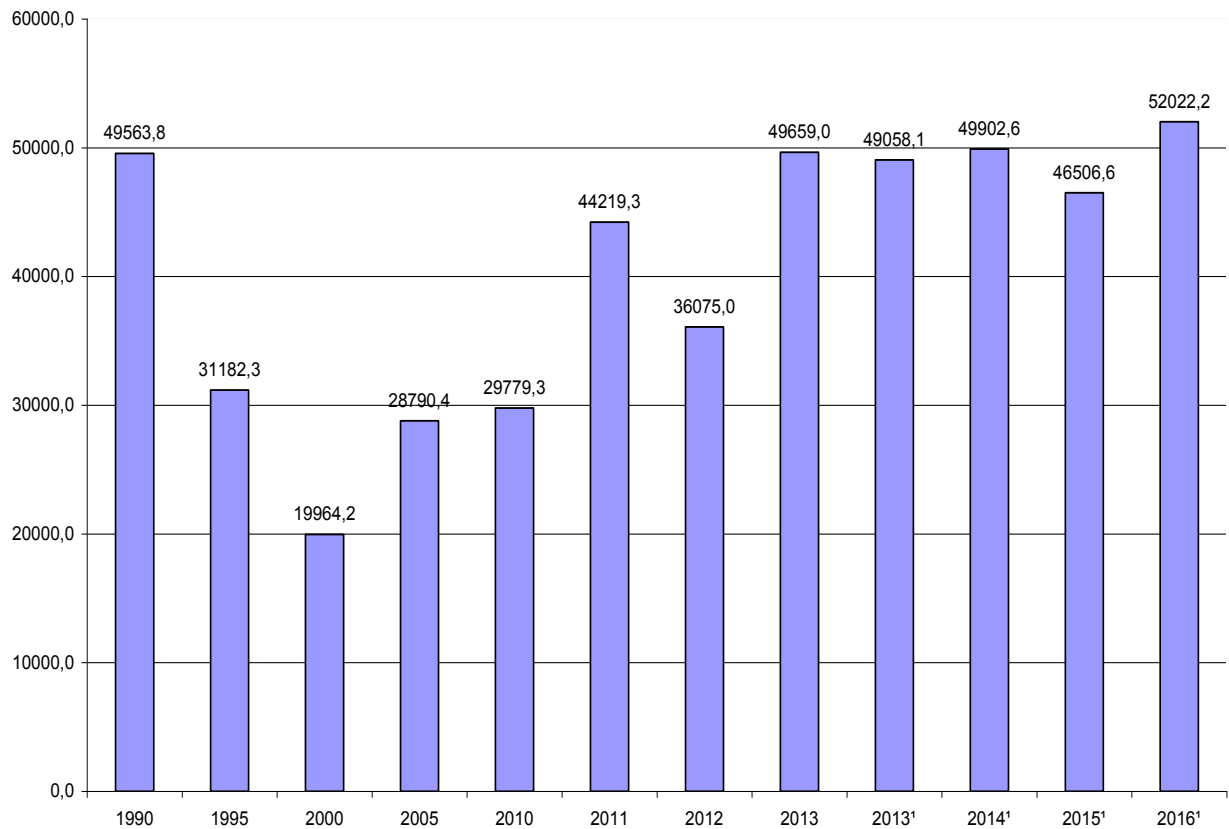


Рис. 3. Виробництво зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах, тис. т

На розвиток сучасного зернового ринку України впливають такі глобальні тенденції світового ринку як: переорієнтація сільського господарства з виробництва на ринок, тобто переміщення ринкової влади від виробника до споживача; посилення конкуренції на ринку зерна. Починаючи з другої половини 90-х років, через брак досвіду просування своєї продукції в нових ринкових умовах товаровиробники із труднощами пристосовувалися до роботи, відтак змушені були звертатися до послуг посередників. 2093 млн тонн світового врожаю прогнозує Міністерство сільського господарства США (USDA) в своєму звіті з оцінки світового виробництва сільськогосподарської продукції (WASDE) в березні. Зокрема пшениці очікується отримати 751 млн тонн. Фуражних зернових 1342 млн тонн, із яких кукурудза, за оцінками експертів складе 78% або 1049 млн тонн.

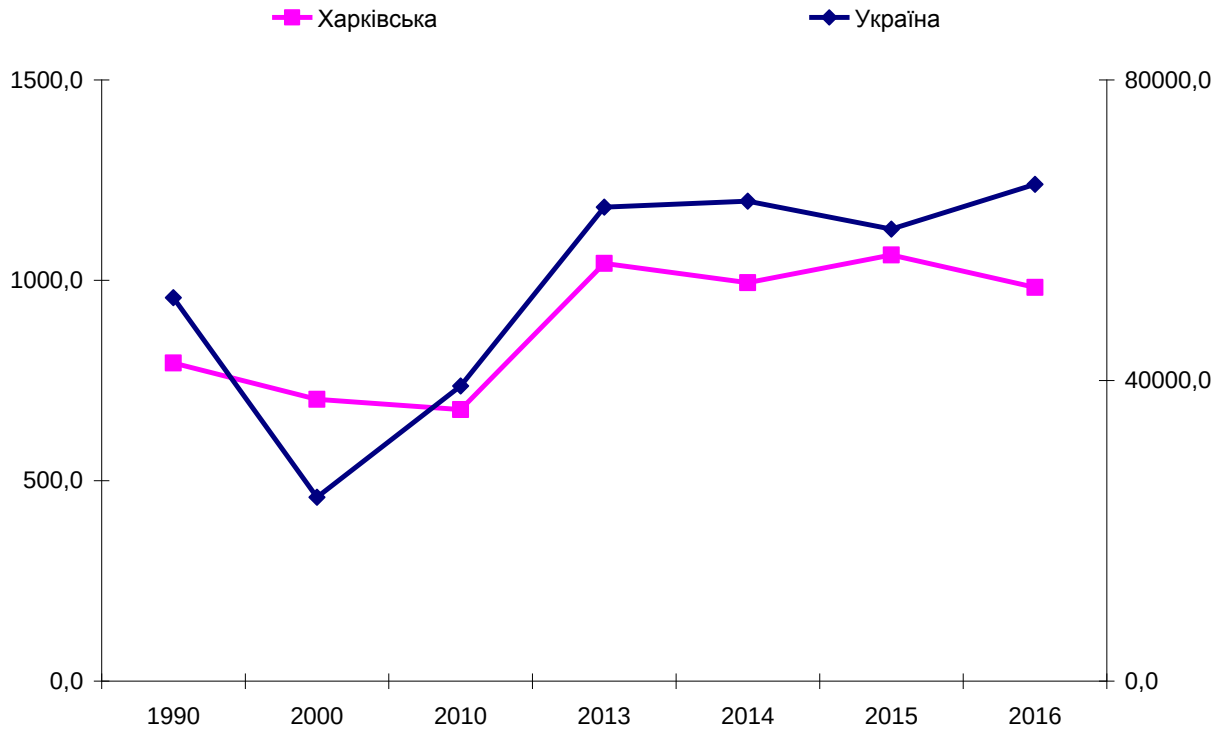


Рис. 4. Виробництво зернових і зернобобових культур в Україні та Харківській області, тис. т

Поточний прогноз вищезгаданого джерела на 16 млн тонн вищій за його ж оцінки в лютому, але все ще менший за прогноз Міжнародної ради по зерну (IGC), яка прогнозує світовий врожай 2016/17 МР на рівні 2102 млн. тонн. В поточному звіті обсяг світового виробництва пшениці збільшився на 2,8 млн тонн порівняно з прогнозом в минулому місяці до 751 млн тонн, в основному за рахунок великих врожаїв зернової в Аргентині та Австралії, що більш ніж компенсувало незначне зменшення виробництва в Європейському Союзі. Виробництво пшениці в Австралії в 2016/17 МР прогнозується на 2,0 млн тонн вище ніж в минулому прогнозі до рекордних 35 млн тонн. Основні глобальні торговельні зміни для 2016/17 МР мали збільшення експорту кукурудзи для Бразилії, Аргентини та Південної Африки. Збільшення імпорту кукурудзи для Ірану, і ячменю для Саудівської Аравії і Китаю. Кінцеві залишки кукурудзи також збільшуються до 221 млн тонн, в основному відображаючи зростання їх в Бразилії, Аргентині, Ірані та Південній Африці [10].

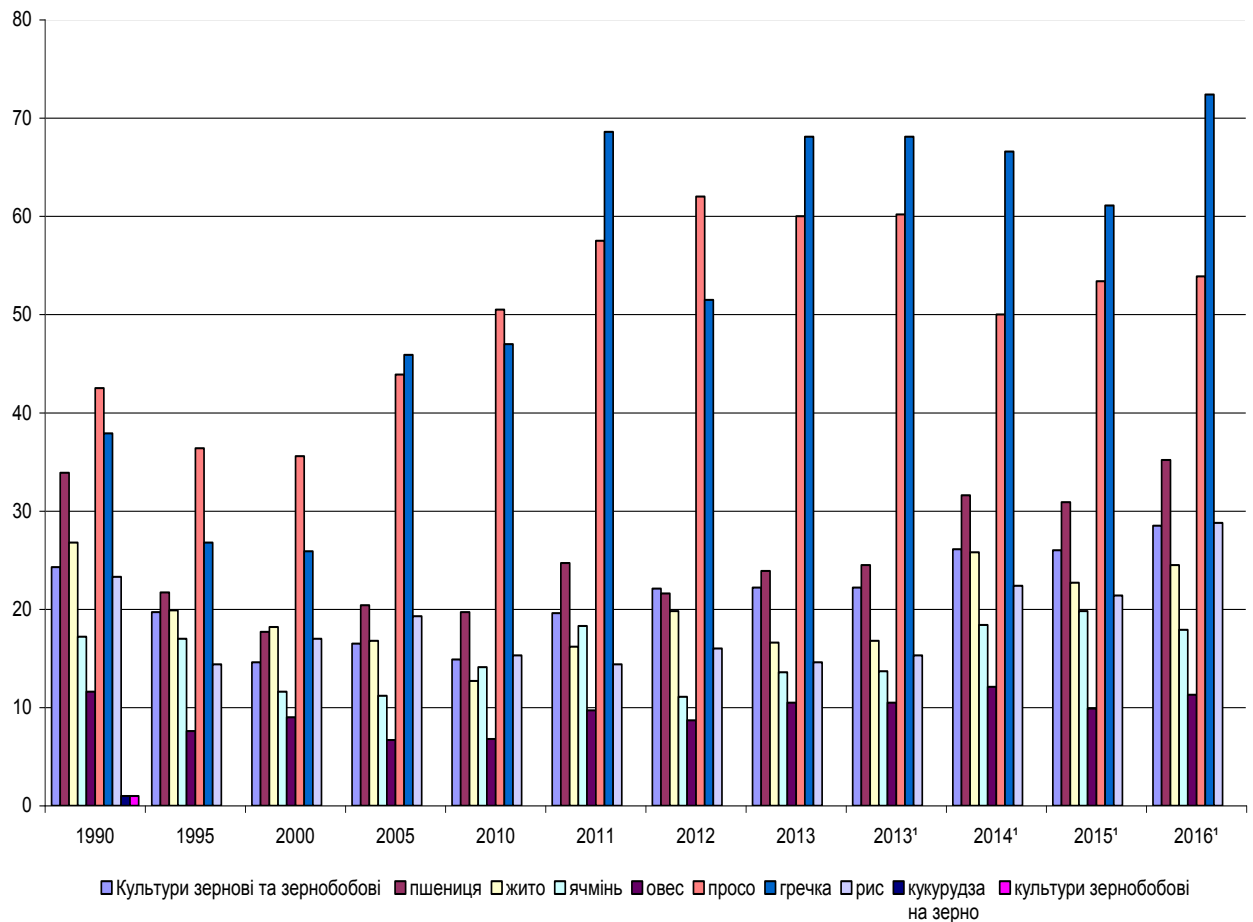


Рис. 5. Урожайність основних зернових та зернобобових культур в Україні, ц/га

Прогнозований діапазон внутрішньої закупівельної ціни кукурудзи для Американських фермерів прогнозується в діапазоні від \$3,20 до \$3,60 за бушель або від \$126 до \$142 за тону. Зібрані площі зернових культур протягом усього періоду дослідження залишаються в основному стабільними. Виняток становлять роки, коли через природно кліматичні умови спостерігалася загибель озимих культур. В останні роки простежується суттєве зниження урожайності зернових культур і зменшення валових зборів зерна. Зернопродуктовий підкомплекс є провідним в агропромисловому комплексі України й визначає зміст і характер більшості економічних процесів у цій сфері. Зерно є одним із найрентабельніших видів сільськогосподарської продукції, займає більше половини усіх посівних площ сільськогосподарських культур, забезпечує значну частину доходів сільськогосподарських підприємств. Експортно-імпортний ринок зернових в Україні формується хаотично та непослідовно, а дії держави зведені до розв'язання переважно ситуативних проблем, коли в той чи інший період року виникає загроза продовольчій безпеці країни. За даними Громадської спілки "Борошномели України" за

підсумками 2015 року експорт борошна з України склав 304,6 тис. тонн, що на 24% перевищує показник 2014 року, коли було експортовано 245 тис. тонн. За даними асоціації, українські мірошники можуть експортувати близько 500 тис. тонн борошна щорічно використовуючи тільки наявні потужності. У контексті взаємодії українського і світового ринку зерна не можна обійти, з одного боку, питання конкуренції з європейським зерном на ринках Північної Африки і Близького Сходу, з іншої - активного експорту українського зерна безпосередньо на європейський ринок [11].

Висновки. Зерновий сектор – це стержень і європейського сільського господарства. Саме тому питання виходу України на світовий ринок зерна набуває дедалі більшого значення. Підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва сприяє зростанню доходів господарств, що є основою розширення і вдосконалення виробництва та потреб суспільства.

Бібліографічний список: 1. Кириленко І.Г. Зернове господарство та ринок зерна в Україні/ І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 3-10. 2. Лобас М.Г. Розвиток зернового господарства в Україні. – К.: Вид-во НВАТ «Агроінком», 1997. – 451 с. 3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.:«Агроінком», 2002. – 420 с. 4. Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна. Указ Президента України від 29 червня аграрної політики //Закон України від 18.10.2005.р // Сільський час. – 2005. – № 47 5. Лайко П.А. Підвищення якості продовольчих ресурсів / П.А. Лайко, Т.Д. Іщенко // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 16. 6. Мазур Н.А. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрямки її підвищення // Н.А. Мазур // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 123-127. 7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 8. Кондратюк О.І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції / О.І. Кондратюк // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 109-112. 9. Обелець О.С. Ринок зерна та його регулювання в Україні / О.С. Обелець // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 111. 10. USDA підвищило прогноз світового врожаю зерна на 16 млн тонн // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zerno.org.ua/...прогнози/573-usda-підвищило-прогноз-світового-врожаю 11. Експортний потенціал України на 2016/17 МР складає 40,2 млн // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zerno.org.ua/.../561-експортний-потенціал-україни-на-2016-17-мр.

Друшляк И.Н. Состояние производства зерна как приоритетной

отрасли в росте экономической эффективности агрокомплекса и оценка его конкурентных позиций. В статье исследовано состояние и тенденции производства зерна. Определено место зерновых культур в площади посевных культур страны. Приведенные условия роста экономической эффективности агрокомплекса, определенные проблемы отрасли и дана оценка его конкурентных позиции на мировом рынке зерна.

Ключевые слова: зерно, производство, экономическая эффективность, маркетинговый год, конкуренция.

Drushliak I.M. The state of grain production, as a priority sector in increasing the economic efficiency of agro complex and assessing its competitive position. The problem of increasing the efficiency of agricultural production is a determining factor in the economic and social development of society. The efficiency of production as an economic category reflects the effect of objective economic laws, which manifests itself in the productivity of production. It is the form in which the goal of social production is realized. The successful functioning of agriculture, as the world practice shows, can be achieved if the industry operates on a market-based basis with state support. One of the difficult tasks is to increase the efficiency of the agro-industrial complex, which remains one of the low-performing sectors of the economy. Therefore, improvement of their use is one of the most important tasks, the solution of which will help to increase the efficiency of agricultural production. The aim of the article is to determine the state and trends of grain production. To determine the place of grain crops in the area of sowing crops in the present. To provide conditions for the growth of the economic efficiency of the agro complex, taking into account the problems of the industry and assess its competitive position in the global grain market. Grain production in Ukraine traditionally belongs to the strategic branches of development not only of agriculture but of the entire national economic complex of the country. All this is conditioned by the presence of favorable soil and climatic conditions for the cultivation of grain and leguminous crops, favorable economic and political position of Ukraine on the European continent. The reserves of the growth of the efficiency of the grain industry are increasing the productivity and improving the organization of the grain market.

Keywords: grain, production, economic efficiency, marketing year, competition.

Стаття надійшла до редакції: 07.08.2018 р

А.І. Муленко, аспірант

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У статті зроблений стислий виклад останніх тенденцій щодо регулювання інформаційно-телекомунікаційних сфери в Україні. Визначена нормативну та правову базу, яка регламентує ІКТ сферу щодо більш гнучкого розвитку. Проаналізовано різні підходи до регулювання інформаційної сфери, розглянуто функціонування та реалізація моделей. Визначено підходи регіональних та національних особливостей країн на специфіку побудови цих моделей.

Ключові слова: *моделі державного регулювання, IT-послуги, інформаційно-телекомунікаційна сфера, регулювання інформаційно-телекомунікаційної сфери в Україні, інформаційно-телекомунікаційні технології.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, не існує єдиного підходу до вивчення напрямів моделей інформаційно-телекомунікаційної сфери. З їх формування пов'язано чимало факторів, які здатні суттєво впливати на кінцевий вигляд моделі. Тому вплив на регулювання моделей з використанням інформаційних технологій повинен бути систематизованим та чітким, особливо, коли в цей процес втручається держава.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного регулювання інформаційно-телекомунікаційної сфери займалися такі автори, як І. Арістова, В. Білоус, В. Захаров, В. Копилов, В. Ліпкан, О. Олійник, Г. Почепцов, С. Чукут В. Авер'янов, І. Бачило, Ю. Бурило, А. Васильєв, В. Копилов, Л. Кузенко, Б. Лазарєв, А. Макаренко, О. Радченко, О. Соснін, В. Цимбалюк, Л. Шиманський, О. Ющик та ін.

Мета нашого дослідження регулювання інформаційної сфери світового та українського суспільства, визначення підходів регіональних та національних особливостей країн на специфіку побудови моделей

Виклад основного матеріалу дослідження. Органом державного регулювання у сфері телекомунікацій є національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України.

Положення про національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, затверджується Президентом України.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, для здійснення своїх повноважень може створювати та ліквідовувати свої територіальні органи у випадках, передбачених у положенні про національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. Територіальні органи діють на підставі положення, що затверджується національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації.

В Україні роль державного регулювання у сфері інформаційних телекомунікацій полягає в поліпшенні попиту на телекомунікаційні послуги, залучення інвестиційних коштів, підвищенні якості інформаційно-телекомунікаційних послуг, а також постійний розвиток та модернізацію мереж з включенням інтересів національної безпеки.

Державну політику в сфері ІТ реалізує Агентство з питань електронного урядування. Агентство є центральним органом виконавчої влади, який відповідає за розвиток ІТ галузі в Україні, створює відповідні плани, обробляє та погоджує проекти нормативних документів щодо розвитку галузі. 4 червня 2014 року Кабмін прийняв постанову про реорганізацію Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації у Державну службу з питань електронного урядування.

Також у структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі з'явився департамент цифрової економіки. Перед новим підрозділом Мінекономрозвитку стоять декілька завдань: розвиток широкосмугового доступу в інтернет, створення інформаційного суспільства та ін. Департамент цифрової економіки має намір впровадити електронні адміністративні послуги, а також підтримувати інвестиції в інновації та стартапи.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ) є органом державного регулювання у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом та надання послуг поштового зв'язку. У визначеній сфері НКРЗІ здійснює повноваження органу ліцензування, дозвільного органу, регуляторного органу та органу державного нагляду (контролю).

Законодавчим забезпеченням діяльності сфери ІКТ опікується Комітет з питань інформатизації та зв'язку Верховної Ради України. До об'єктів його відання відносяться: розвиток інформаційного суспільства; електронне урядування; електронний документообіг; електронний цифровий підпис; національна система електронних інформаційних ресурсів; телекомунікації; індустрія програмування; кібербезпека; використання радіочастотного ресурсу України та ін.

Центральним органом виконавчої влади який реалізує державну політику у сфері інтелектуальної власності є Державна служба інтелектуальної власності України, яка розробляє пропозиції щодо вдосконалення нормативних актів, організовує проведення експертизи заявок на об'єкти права інтелектуальної власності, видає патенти/свідоцтва на об'єкти права інтелектуальної власності, здійснює державну реєстрацію об'єктів права інтелектуальної власності, веде державні реєстри об'єктів права інтелектуальної власності.

Загальний контроль ІКТ. Він допомагає забезпечити достовірність даних, створених ІТ-системами, і підтримує твердження, що системи працюють у відповідності до наміченого, і що висновок є надійним. Загальний контроль ІТ-сфери зазвичай включає такі типи елементів, які представлено в таблиці:

ІКТ є пріоритетом уряду Німеччини. Німецька економічна та інноваційна політика зосереджена на цифровій інфраструктурі, цифровій економіці, цифрових робочих місцях, інноваційному публічному управлінні, цифровому середовищі в суспільстві, освіті, науці, науці, культурі та ЗМІ, безпеці, захисті та довірі суспільству та бізнесу, а також європейському та міжнародному вимірам цифрової програми.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) є одним з найбільш динамічних ринкових секторів економічного буму Китаю. Китай - другий за величиною в світі ринок ІКТ. За даними IDC, ринок ІКТ Китаю досягне 844 мільярдів доларів. Загальний обсяг імпорту продуктів ІКТ у 2016 р. склав 528 мільярдів доларів США, а експорт досяг 781 мільярда доларів США. Конкуренція від китайських фірм є сильною, оскільки якість обладнання, програмного забезпечення та послуг продовжує поліпшуватися в останні роки.

Незважаючи на те, що ринковий потенціал у цьому секторі є чудовим, ринок ІКТ, безсумнівно, є найважчим сектором для переміщення в Китаї. Китай розглядає цей сектор через не тільки бізнес, але і через об'єкти національної безпеки, і політики, спрямовані на забезпечення безпеки, часто це роблять за рахунок іноземних компаній.

Типи елементів керування ІТ-сфери в Україні

Елементи керування ІТ-сфери
Контрольне середовище або ті елементи керування, призначені для формування корпоративної культури.
Процедури управління змінами - елементи управління, призначені для забезпечення змін, що відповідають бізнес-вимогам, та санкціоновані.
Процедури контролю версій вихідного коду / документа - елементи керування, призначені для захисту цілісності коду програми
Стандарти життєвого циклу розробки програмного забезпечення - елементи управління, призначені для ефективного управління ІТ-проектами.
Політика, стандарти та процеси логічного доступу - елементи керування, призначені для керування доступом на основі потреб бізнесу.
Політика та процедури управління випадками - елементи управління, призначені для вирішення операційних помилок обробки.
Політика та процедури управління проблемами - засоби контролю, призначені для ідентифікації та вирішення основної причини інцидентів.
Політика та процедури технічної підтримки - політика, яка допомагає користувачам працювати ефективніше та повідомляти про проблеми.
Конфігурація обладнання / програмного забезпечення, встановлення, тестування, стандарти управління, політики та процедури.
Аварійне відновлення / резервне копіювання та процедури відновлення, щоб забезпечити безперервну обробку, незважаючи на несприятливі умови
Фізична безпека - засоби контролю, що забезпечують фізичну безпеку інформаційних технологій від окремих людей та від екологічних ризиків.

Джерело: складено автором за даними [6]

Технологічний сектор Канади є основним економічним фактором і перевершує більшість решти економіки країни. На фондовій біржі Торонто фондові технології та інновації вирости швидше, ніж будь-який інший на біржі, починаючи з 2013 р., і протягом останніх кількох років Канада перетворилася на очах технологічного підприємництва. Канадський сектор ІКТ в значній мірі залежить від торгівлі, імпортуючи 39 мільярдів доларів на товари та експортуючи 15,7 мільярдів доларів у світі в 2016 р. Сполучені Штати є другим за величиною постачальником товарів для ІКТ у Канаді, а 9,8 мільярда доларів - провідним ринком канадського експорту ІКТ з 2016 р. – 10,3 млрд доларів. У 2016 р. загальний імпорт товарів з ІКТ очолював провінції Онтаріо (28 млрд дол. США), Квебек (4,3 млрд дол. США), Британська Колумбія (3,7 млрд дол. США) та Альберта (1,4 млрд

дол. США). Канадський ринок інформаційних технологій очікує продовження зростання до 2019 р.

З боку кінцевого споживача як державний сектор, так і приватні підприємства, як правило, добре фінансуються в Норвегії, здатні інвестувати в технології ІКТ, що підвищують ефективність та підвищують продуктивність праці. З точки зору постачальників, обіг для компаній в галузі ІКТ у Норвегії з 2014 до 2015 р. збільшився на 5,9 %.

Обладнання та телекомунікації: Норвегія є чистим імпортером ІТ-обладнання; імпорт в п'ять разів перевищує експорт і зростає. Імпорт комп'ютерів та супутнього обладнання у діапазоні 2-2,5 млрд. Доларів США, що відображає хорошу можливість для продавців у США. З багатим господарством норвезький бізнес, як правило, має можливість зробити інвестиції в ІТ, які вони бачать у потребі. Три найбільших категорії - це комп'ютери, сервери та периферійні пристрої, телекомунікаційне обладнання та обладнання А / V у такому порядку.

ІТ-консалтингові послуги: ІТ-послуги складають 55 % загальних доходів в галузі ІКТ. Державний сектор є значним клієнтом для місцевих ІТ-консалтингових компаній з очікуваними інвестиціями у декілька секторів. Більшість компаній, що обслуговують ІКТ на місцевому ринку, є або норвезькими МСП, або більшими регіональними компаніями Північної Європи.

Програмне забезпечення: ІТ-консалтингові послуги, пов'язані з програмним забезпеченням та програмуванням, на сьогодні є найбільшою консалтинговою категорією

У найближчі кілька років трансформація традиційних галузей через Інтернет-технології та участь китайських підприємств в ініціативах "Пояс та дорога" на зовнішні ринки стануть основними рушійними силами розвитку внутрішнього ринку ІКТ у Китаї. Перетворення традиційних галузей шляхом інтеграції ІКТ-технологій поширюватиме застосування та розвиток галузей промисловості, таких як мобільний Інтернет, хмарне обчислення, великі дані, Інтернет речей (IoT) та інші нові технології та призведе до швидкого розвитку інтелектуальних термінали разом з послугами зв'язку.

В світі виділяють дві моделі відносин держави та ринку в інформаційній сфері: західну і східну. Західною моделлю називають шлях, яким йдуть індустріально розвинені країни, в його рамках можна виділити модель континентальної Європи і англосаксонську. Східні моделі орієнтовані на альтернативний соціально-економічний розвиток регіону, конкуренцію із заходом, утвердження власних ціннісних орієнтацій, зв'язок між культурними традиціями (освіта, виробнича дисципліна,

відданість корпорації, довіра, сімейна гармонія) і соціальними трансформаціями.

Європейська модель також вирізняється пошуками рівноваги між контролем держави та стихією ринку, динамічним поєднанням державних інтересів і прагнень приватного та корпоративного бізнесу.

Характерними рисами європейської моделі виступають варіативність і політична спрямованість програм регулювання інформаційної сфери для різних країн, обумовлених новою європейською геополітикою, становленням економіки знань, різними можливостями постіндустріального розвитку. У рамках європейської моделі українські дослідники (Є. Макаренко, А. Колодюк) називають західноєвропейську, скандинавську, центральноєвропейську, східноєвропейську стратегії [3, с. 25].

Західноєвропейський підхід до ролі держави у процесі переходу до інформаційного суспільства викладено в таких документах.

1. Резолюція Європейського Союзу “Біла Книга. Зростання, конкурентоспроможність, зайнятість: виклики та стратегії ХХІ століття”, в якій підкреслюється важливість державного контролю в комунікаційній сфері (особливо над супермагістралями) з урахуванням переваг приватного сектора [2].

2. Рекомендації “Інформаційна магістраль для глобального суспільства” (Brussels, 1996) [1].

3. Програма “Europe i-2020”.

Основне в політиці Європейського Союзу – пошук певного балансу між повним контролем з боку держави та вільним розвитком ринку, динамічне поєднання урядових і ринкових сил з урахуванням того, що роль кожної з них може змінюватися в часі. Цей підхід тим більше виправданий, тому що ключовим елементом програми європейської інтеграції є поняття “соціальна Європа”, бо такими є самоідентифікація і самовизначення цього регіону. Саме в цій площині полягають основні відмінності між англосаксонською та європейською моделями регулювання.

Англосаксонська модель визначається загальною концепцією соціально-економічного розвитку, яка передбачає превалювання приватного сектора над функціями держави в усіх напрямках розвитку суспільства. Американський вплив у галузі комунікаційних технологій та інформаційної сфери відчутний у глобальних процесах, міжнародній політиці, світовій економіці. Ця модель передбачає інтенсивний розвиток електронних комунікацій для встановлення соціальних, політичних, культурних зв'язків у суспільстві. Проблема розвитку універсальних

послуг має важливе значення в США та Великій Британії, вона вирішується за допомогою стратегії поліпшення якості інформаційних послуг, соціальної орієнтації суспільства.

В основі азійської моделі – альтернативний соціально-економічний розвиток регіону, конкуренція із Заходом, утвердження власних ціннісних орієнтацій, зв'язок між культурними традиціями (освіта, виробнича дисципліна, відданість корпорації, довіра, сімейна гармонія) і соціальними трансформаціями. Японська модель, у створенні якої основний внесок належить Й. Масуді, професору кількох японських і американських університетів, раднику провідних інформаційних корпорацій, спрямована на вдосконалення системи корпоративного управління за принципом ієрархічної піраміди, в основі якої три складових чинники: *on* (вдячність), *gigi* (відповідальність), *wa* (гармонія). Вони виражають угоду про взаєморозуміння і взаємодопомогу вищого і нижнього рівнів управління [5, с. 34].

Сінгапурська модель менш відома. Її характерними рисами є висока частка (58 %) високотехнологічної продукції в обсязі експорту (у США – 32 %, а у Фінляндії – 27 %), значний рівень розвитку електронної торгівлі, високу конкурентоздатність і ВВП на душу населення [4, с. 13]. При цьому важливими факторами є істотне розшарування суспільства за рівнем добробуту і практично повна відсутність демократичних механізмів, зокрема показник “свобода ЗМІ” (інтервал від 0 до 100) у Сінгапурі дорівнює 68, що в чотири рази перевищує цей показник у США та Фінляндії і у три рази – показник розвинутих країн.

Висновки. На сьогодні не існує універсального підходу, або ж єдиної моделі регулювання інформаційної ІТ-сфери. У кожному регіоні світу та країні існують свої внутрішні особливості, які згодом і визначають специфіку цього процесу. Виявлено, що разом із загальними рисами становлення певної моделі на світовому рівні, національні та регіональні особливості країн впливають на специфіку її побудови і розвитку. У “західній” моделі основна роль відводиться ліберальному погляду держави на інформаційний ринок і робиться наголос на побудові супермагістралей та їх універсальному обслуговуванні, а в “азійській” – приділяється більше уваги державному регулюванню ринку, спостерігається прагнення встановити зв'язок між традиційними культурними цінностями і невідворотними соціальними змінами.

Бібліографічний список: 1. Волокитин А.В. Роль государства в развитии информационного. – Санкт-Петербург, 2001. – 19–38 с.

2. Лежун Цзя. Китайский интернет: стратегия информатизации и телекоммуникационная. – Москва, 2004. – 251–262 с. 3. Макаренко Є.А. Європейська інформаційна політика. – Київ, 2000. – 367 с. 4. Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель. – Москва, 2002. – 224 с. 5. Masuda Y. The Information Society as Postindustrial Society. Washington. – 1983. 6. Про телекомунікації : Закон України від 25.03.2005 р. № 2505-IV Дата оновлення: 18.01.2018. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2505-15> (дата звернення: 20.12.2018).

Муленко А.И. Развитие моделей регулирования информационно-телекоммуникационной сферы Украины. В статье сделан краткий обзор последних тенденций по регулированию информационно-телекоммуникационных сферы в Украине. Определена нормативная и правовая база, регламентирующая ИКТ-сферу для более гибкого развития. Проанализировано виды подходов к регулированию информационной сферы, рассмотрено функционирование и реализацию моделей. Определены подходы региональных и национальных особенностей стран, специфику построение этих моделей.

Ключевые слова: модели государственного регулирования, ИТ-услуги, информационно-телекоммуникационная сфера, регулирования информационно-телекоммуникационной сферы в Украине, информационно-телекоммуникационные технологии.

Mulenko A. Development of regulation models of information and telecommunication sphere in Ukraine. The article provides a brief overview of the latest trends in the regulation of information and telecommunication spheres in Ukraine. The regulatory and legal framework governing the ICT sector for more flexible development has been defined. Analyzed types of approaches to the regulation of the information sphere, considered the operation and implementation of models. The approaches of regional and national peculiarities of countries, the specifics construction of these models are determined.

Keywords: models of government regulation, IT services, information and telecommunication sphere, regulation of information and telecommunication sphere in Ukraine, information and telecommunication technologies.

Стаття надійшла до редакції: 03.08.2018 р

Н.О. Муніка, здобувач
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки
та інновацій, м. Одеса

СУЧАСНИЙ ЕТАП ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ Й ЗДОБУТКИ

У статті досліджено сучасний рівень децентралізації в Україні через призму здобутків та накопичених проблем. Визначена нормативно-правову базу та основні підходи, що регулюють процес децентралізації в країні. Встановлено, що найбільш важливою проблемою децентралізації є відсутність базового закону "Про адміністративно-територіальний устрій України", який би прописував засади державної політики у цій сфері, який дозволив би відрегулювати спірні питання. Визначено, що децентралізація є потужним інструментом державної політики із забезпечення збалансованого розвитку територіальних громад.

Ключові слова: децентралізація, державна політика, збалансований розвиток, адміністративний устрій, об'єднані територіальні громади.

Постановка проблеми. Найбільш важливою реформою для сучасної України є децентралізація. Перші територіальні громади було створено в 2015 році. На сьогодні в нашій країні налічується більше 700 об'єднань. Виключна важливість цього процесу полягає в тому, що побудова децентралізованих відносин між рівнями державного управління дасть можливість органам місцевого самоврядування відігравати пріоритетну роль в комплексному розвитку територій. Тому до сьогодні, актуальною залишається проблема реалізації широкого спектру повноважень, що надаються об'єднаним територіальним громадам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами реалізації механізмів децентралізації в Україні присвячено праці багатьох українських вчених, серед яких можна відмітити праці В. Березинського [1], В. Величко [2], Н. Мацедонської, Л. Клівіденко [3], Ю. Набатової, Т. Ус [4], М. Попової [5], Т. Тарасенко [6], А. Чернобая, В. Чайковської [7] та багатьох інших.

Метою нашого дослідження стало обґрунтування сучасного рівня децентралізації в Україні через призму здобутків та накопичених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з пріоритетних напрямів системних трансформацій в Україні є реформування територіальної організації влади на засадах децентралізації. Тобто забезпечення такої системи місцевого самоврядування, яка б спиралася на інтереси жителів територіальних громад і передбачала б децентралізацію влади. Як наслідок відбувається передача від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності.

Процес децентралізації влади започаткована в Україні з 2014 р. Базовою її складовою є оптимізація адміністративно-територіального устрою держави як просторової основи функціонування органів влади шляхом формування добровільно об'єднаних територіальних громад. Метою такої оптимізації є створення ефективної системи публічної влади, здатної забезпечити сприятливі умови для розвитку регіонів.

Реформа децентралізації в Україні почалася 2014 року. Вона буда наслідком ухвалення законів: «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад», а також Концепції реформ місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Державна політика України у сфері місцевого самоврядування спирається на інтереси жителів територіальних громад і передбачає децентралізацію влади – тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові стандарти суспільних відносин у цій сфері [8].

Розробка вітчизняних підходів до децентралізації базувалася на міжнародних-правових стандартах місцевого самоврядування. Зокрема, ратифіковані Верховною Радою України Європейська хартія місцевого самоврядування 1985 р., Додатковий Протокол до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах органу місцевого самоврядування 2009 р.

В період 2014-2018 років сформувалися і впровадилися законодавчі ініціативи, а також пакет законів нового законодавства, найбільш важливими серед яких є Закони про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України, Закон «Про засади державної регіональної політики», Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства», пакет законів щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг.

Але до сьогодні найбільш важливою проблемою децентралізації є відсутність базового закону "Про адміністративно-територіальний устрій України", який би прописував засади державної політики у цій сфері, який дозволив би відрегулювати спірні питання.

На думку українських науковців та політиків [9,10], децентралізація означає такий спосіб ідентифікації, формулювання та розмежування завдань і, відповідно, специфічних функцій суб'єктів управління, за якого більшість із них делегується та передається з рівня центральних органів на рівень нижчий і стає реальними цільовими завданнями та повноваженнями органів нижчого рівня.

Однією з причин посилення уваги до реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні слугувала неспроможність органів місцевого самоврядування активізувати економічну діяльність на підпорядкованій їм території через відсутність достатнього економічного потенціалу для розвитку, що, у свою чергу, не дозволяє забезпечити сприятливе життєве середовище, необхідне для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання мешканцям сіл, селищ, міст високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг.

Свого часу реформування територіальної організації влади в економічно розвинутих державах світу, зокрема країнах Європи, що передбачало надання місцевим органам влади більшої фінансової незалежності, стало дієвим механізмом стимулювання економічної активності в межах територіальних соціально-економічних систем, стимулом до розробки ефективних стратегій регіонального та місцевого розвитку та стимулом підвищення якості послуг населенню.

Реальними спробами зміни моделі місцевого управління в Україні стали дії керівництва держави щодо прискорення процесу децентралізації. Цей процес передбачає передачу владних повноважень від центральних до місцевих органів влади, а саме до органів місцевого самоврядування. Таким чином, відбувається у широкому сенсі “перерозподіл влади”. Постає питання, чи дійсно в Україні проходить саме процес децентралізації, оскільки обсяг повноважень органів місцевого самоврядування залишається незмінним.

Виходячи з основ теорії управління, а саме згідно з принципом поділу влади – поділяється не сама влада, а механізм її здійснення, – можна стверджувати, що сучасні перетворення територіальних громад є процесом децентралізації.

Значна частина науковців і практиків концентрує увагу насамперед на обсязі повноважень органів самоврядування, на відміну від розроблення

механізмів їхньої реалізації. Тому з метою здійснення процесу децентралізації постає питання щодо спроможності територіальних громад реалізовувати наданий їм законодавством обсяг повноважень.

Із прийняттям Закону України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” [11] питання спроможності територіальних утворень базового рівня стало предметом обговорення науковців і практиків управління.

На сьогодні українське законодавство визначає спроможні територіальні громади як “територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об’єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров’я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці” [12].

Самоврядні інституції, що існують на сьогодні, через об’єктивні обставини неспроможні реалізовувати належною мірою надані їм повноваження, а значить, надавати управлінські послуги. Лише зміна інституційного забезпечення, а саме зміна самоврядних інституцій, здатна вплинути на якість надання послуг населенню.

Однією із головних проблем децентралізації в Україні є утворення територіальних громад для отримання додаткових повноважень та ресурсів, але не враховуючи свій потенціал, який не зможе забезпечити своє населення отриманням належної якості послуг, оскільки не мають належної інфраструктури та ресурсів. В майбутньому така практика несе велику загрозу, оскільки замість спроможних територіальних громад утворюються територіальні громади, які є малонаселені та з недостатніми кадровими ресурсами [13].

Важливо, щоб у країні здійснювалися економічні реформи, відбувалося збільшення громадських чинників розвитку. Кожен в країні має розуміти суть та значення своєї діяльності, розуміти, що від їхньої праці залежить як їх добробут, так і добробут кожного громадянина, а також стабільний економічний розвиток територіальних одиниць, їх фінансове забезпечення, виконання програми соціально-економічного розвитку

Висновки. Можна стверджувати, що в Україні розпочався саме інтенсивний процес перетворення моделі місцевого управління, який базується на упровадженні передових досягнень науки, оскільки поштовхом до зміни моделі, а відповідно, і інституційних основ управління на територіальному рівні стало прийняття Закону України “Про

добровільне об'єднання територіальних громад” [11] та реалізація процесу децентралізації.

Отже, децентралізація є потужним інструментом державної політики із забезпечення збалансованого розвитку територіальних громад. Посилення незалежності місцевих органів влади має стимулювати та активізувати їх економічну активність, мотивувати до ефективного та раціонального використання наявного потенціалу або прийняття управлінських рішень з пошуку альтернатив та додаткових можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності громад аби досягти належного рішення надання послуг місцевим жителям, поліпшити соціальні умови життя, сформувавши повноцінне життєве середовище.

Бібліографічний список: 1. Березинський В.П. Розвиток громад у контексті децентралізації влади в Україні / В.П. Березинський // Науково-теоретичний альманах «Грані». – 2017. – Т. 20. – № 1(141). – С. 48–54. 2. Величко В.О. Децентралізація влади: міжнародний досвід//Державне будівництво та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 28. Доступне також у PDF: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/7492/1/Velychko_12.pdf. 3. Мацедонська Н. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах / Н. Мацедонська, Л. Клівіденко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 613–618. 4. Набатова Ю.О., Ус Т.В. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів//Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. 2015 № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>. 5. Попова М.Ф. Децентралізація влади як механізм розвитку громад//Актуальні проблеми політики. – 2015. – Вип. 54. – URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1007/Popova%20Detsentralizatsiya%20vlady.pdf?sequence=1>. 6. Тарасенко Т. Проблема децентралізації в реформуванні місцевого самоврядування в Україні / Т. Тарасенко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – № 2. – С. 277–286. 7. Чернобай А., Чайковська В. Децентралізація як шлях оновлення системи територіальної організації влади в Україні//Науковий часопис Нац. акад. прокуратури України. – 2015. – № 2. – С. 103–109. Доступне також у PDF: <http://www.chasopysnapu.gp.gov.ua/chasopys/ua/pdf/6-2015/chernobaj.pdf>. 8. Європейської хартії місцевого самоврядування. 9. Данилишин Б.М. Як децентралізувати управління в Україні [Електронний ресурс] / Б.М. Данилишин // Економічна правда. – 2015. – 13 липня. – Режим доступу:<http://www.epravda.com.ua/columns/2015/07/13/550472/>. 10. Гройсман В. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні [Електронний ресурс]

/ В. Гройсман // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 2. – С. 26-37. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2015_2_5.pdf.) 11. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 5 лют. 2015 р. № 157-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19/paran87#n87>. 12. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад” від 8 квіт. 2015 р. № 214. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>. 13. Децентралізація на сучасному етапі розвитку України Калініченко Є.В., Тельнова Г.В. [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/№3\(24E\)_2017/article/18.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/№3(24E)_2017/article/18.pdf)

Муника Н.А. Современный этап децентрализации в Украине: проблемы и достижения. В статье исследовано современный уровень децентрализации в Украине через призму достижений и накопившихся проблем. Определена нормативно правовую базу и основные подходы, регулирующие процесс децентрализации в стране. Установлено, что наиболее важной проблемой децентрализации является отсутствие базового закона "Об административно-территориальном устройстве Украины", который бы прописывал основы государственной политики в этой сфере, который позволил бы отрегулировать спорные вопросы. Определено, что децентрализация является мощным инструментом государственной политики по обеспечению сбалансированного развития территориальных общин.

Ключевые слова: децентрализация, государственная политика, сбалансированное развитие, административное устройство, объединенные территориальные общины.

Munika N. The current stage of decentralization in Ukraine: problems and goodwill. The article examines the current level of decentralization in Ukraine through the prism of achievements and accumulated problems. The legal framework and the main approaches regulating the process of decentralization in the country are determined. It is established that the most important problem of decentralization is the lack of a basic law "On the administrative-territorial system of Ukraine", which would prescribe the principles of state policy in this sphere, which would allow to resolve disputed issues. It has been determined that decentralization is a powerful instrument of state policy for balanced development of territorial communities.

Key words: decentralization, state policy, balanced development, administrative structure, united territorial communities.

Стаття надійшла до редакції: 28.07.2018 р

Н.П. Бабкова-Пилипенко, канд. пед. наук, доцент

А.І. Мельник, магістрант

**Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова,
м. Миколаїв**

А.-М.І. Архангельська, студент

Ужгородський національний університет

ГЕНДЕРНІ СТЕРЕОТИПИ: ГОЛОВНІ НАПРЯМКИ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ДЛЯ МОЛОДИХ БІЗНЕС-ЛЕДІ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних основ, які повинна досягнути бізнес-леді, аби досягти успіху в кар'єрі. Питання гендерної нерівності, зокрема щодо жіночого підприємництва, ролі жінок і чоловіків на керівних посадах, у бізнесі, є спірними і актуальними особливо сьогодні, в епоху НТР. Проаналізовано частку жінок-керівників в Україні, їх роль в економіці та суспільстві. Розроблені та обґрунтовані правила, яких повинна дотримуватися бізнес-леді, щоб підкорювати нові вершини.

Ключові слова: бізнес-леді, бізнесмен, гендерна рівність, гендерні стереотипи, ринок праці.

Постановка проблеми. Протягом багатьох століть жінки вважалися слабкою статтю. Займатися домашнім господарством і виховувати дітей – ось головні заняття для нас. Але так було до початку минулого століття, на сьогоднішній день ситуація значно змінилася. Велика кількість представниць прекрасної статі прагнуть досягти успіху в бізнесі. Проте зробивши вибір на користь бізнес-леді, слід пам'ятати, що ти не звільняєшся від свого природного призначення. Та звичайно, бути жінкою в чоловічому світі досить нелегко. Але залишається відкритим питання: як досягти успіху і не втратити себе?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Також проводилися дослідження в рамках проекту Програми розвитку ООН в Україні «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств», що впроваджується за фінансової підтримки Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань, та у співпраці з ГО «Ліга ділових та професійних жінок України» та Українським центром суспільних даних. Цей звіт підсумовує результати статистичного аналізу, проведеного з метою висвітлити гендерний розподіл керівників юридичних осіб та

приватних підприємців в Україні. Гендерно дезагредовані дані є ключовими для вивчення гендерних особливостей в економічній активності, підвищення обізнаності громадськості та розроблення ефективних політик і програм щодо підвищення економічної спроможності жінок, а отже, сприяють досягненню Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), зокрема «Гендерна рівність».

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження теоретико-методичних засад і розробка правил щодо основ, які повинна досягнути жінка, яка прагне досягти успіху в бізнесі. Для досягнення вищезазначеної мети доцільно проаналізувати дослідження Програми розвитку ООН в Україні «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств» та Українського центру суспільних даних. На основі отриманих даних запропонувати правила для молодих бізнес-леді України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми вже давно звикли до поняття бізнесмен, під яким мається на увазі успішного чоловіка, що має власну справу. Отакого улюбленця долі. Але хто ж така бізнес-леді? Судячи з опитувань населення, більшість вважає їх неймовірно стійкими жінками, які твердо знають, чого вони хочуть від життя.

Але це не зовсім правильно. Бізнес-леді – це жінка дуже уважна, працююча і розумна. До того ж вона прекрасно виглядає, досконало володіє мистецтвом переговорів і постійно займається саморозвитком [3].

Все більше і більше жінок в сучасному світі стають успішними бізнес-вумен на рівні з чоловіками. Довівши, що жінка і бізнес – річ сумісна. Слабка стать має ряд ділових якостей, що впливають на робочу атмосферу. Чоловіки не можуть показувати свою слабкість, а жінки при перших невдачах показують свою емоційність, що змушує їх ставати ще сильнішими. Невдача в трудовому процесі є стимулом бути ще наполегливіше [2].

Питання гендерної рівності, зокрема щодо жіночого підприємництва, ролі жінок і чоловіків на керівних посадах, у бізнесі, дебатовуються вже досить давно.

Результати аналізу даних ЄДРПОУ є близькими до даних національної статистики зайнятості: частка жінок-керівників загалом (серед усіх активних суб'єктів економічної діяльності) становить 40%.

Втім, цей рівень досягнуто, головним чином, за рахунок фізичних осіб-підприємців, що складають 63 % усіх суб'єктів економічної діяльності: частка жінок серед всіх активних ФОП складає 46 %. Водночас серед юридичних осіб частка жінок-керівників є нижчою: вони очолюють 30% підприємств та організацій. Це означає, що в Україні жінки майже нарівні з чоловіками можуть вести власну справу як підприємець (ФОП),

проте набагато менш імовірно, що жінка очолить підприємство чи організацію (включно з державними та різними громадськими формуваннями).

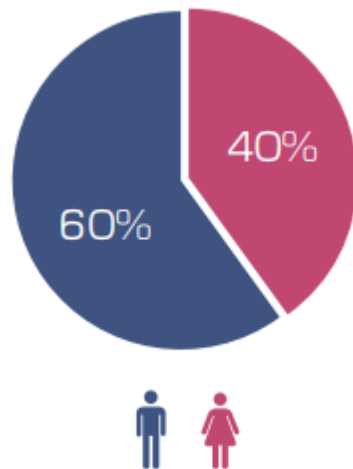


Рис. 1. Частка жінок та чоловіків серед керівників юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців відповідно до записів ЄДРПОУ

Завдяки наявності даних про основний вид діяльності юридичної особи чи ФОП у Єдиному державному реєстрі, можна проаналізувати, які галузі (секції КВЕД) та види діяльності очолювані переважно жінками, які – переважно чоловіками, а які є гендерно збалансованими [4].

З іншого боку, розвиток жіночого підприємництва і реальна практика повсякденного життя демонструють, що жінки, котрі узяли на себе «тягар лідерства», переважно добре справляються з ним.

Згідно з традиційним фірмовим рейтингом «ВД», який представляє топ-20 найуспішніших бізнес-леді України 2018 – засновниць, власниць, керівниць українських компаній, які зуміли домогтися в своїй справі видатних результатів, з яких я відмітила:

1. Ірина Букур, засновниця бренду і компанії Irene Bukur.
2. Ніна Васадзе, генеральний директор компанії «Фалькон-Авто».
3. Наталія Василюк, член ради директорів групи компаній «Укрлендфармінг», генеральний директор компанії AVANGARDCO IPL.
4. Анна Насиковская, співвласниця DIM group.
5. Надія Омельченко, віце-президент компанії «ІТ-Інтегратор» [1].

Звичайно, цей перелік можна продовжувати та продовжувати, адже в Україні є бізнес-леді, якими варто захоплюватися та багато чому повчитися. Побажаємо нашим красуням не зупинятися на досягнутому і підкорювати нові вершини!

У ролі бізнес леді, крім численних переваг, існує і ряд недоліків. По-перше, у більшості ділових жінок залишається дуже мало часу на особисте життя та сім'ю. Ученими встановлено, що поряд з такою бізнес-вумен багато чоловіків відчують себе некомфортно. Багато жінок не заводять дітей до тридцяти п'яти років, присвячуючи себе кар'єрі.



Рис. 2. Розподіл керівників та ФОП за статтю в межах кожної секції КВЕД

По-друге, жінки часто жертвують своїм здоров'ям заради бізнесу. Сидяча робота в офісі, понаднормові години, відрядження, стресс – це все вкрай несприятливо позначається на самопочутті.

Одне з головних завдань успішної ділової жінки – це знайти «золоту середину» між бізнесом і особистим життям. Пам'ятайте про те, що всі

робочі моменти ви повинні залишати за порогом квартири. Тоді вдасться досягти гармонії і бути щасливою.

Образ ділової жінки в багатьох викликає захоплення. Але ніхто не замислюється, якою ціною їй це дається. Для того щоб домогтися успіху бізнес-леді слід дотримуватися деяких правил.

Відомо, що ділові якості людини відіграють важливу роль у кар'єрному зростанні. Маючи вищу освіту і навіть не одну, успішна людина постійно вдосконалюється і вчиться. Хто володіє інформацією, той володіє світом. Тому справжнім бізнес-вумен варто відвідувати тренінги, семінари, читати фахову літературу, ходити на мовні та інші курси.

Слід запам'ятати кілька простих правил, які працюють на переговорах з будь-яким співрозмовником: дивіться людям в очі (це викликає довіру); частіше посміхайтесь (не потрібно натягувати на обличчя голлівудську усмішку, спробуйте посміхатися трохи, злегка); станьте «дзеркалом» для свого співрозмовника, непомітно відбивайте його позу, вираз обличчя, темп і інтонації мови (нам завжди подобаються люди хоч в чомусь схожі на нас); щоб привернути увагу співрозмовника, використовуйте в розмові відкриті жести, що дозволяють побачити Ваші долоні (цей жест демонструє відкритість) [5].

Проте велике значення для бізнес-леді має зовнішній вигляд. Стиль ділової жінки створюється, ґрунтуючись на її одяг, манікюр, макіяж, зачіску, взуття, аксесуари і поведінку. Зупинимось детально на цих пунктах.

Від уміння презентувати себе залежить те, як сприйматимуть тебе оточуючі. Тому в гардеробі бізнес-леді немає місця джинсам; занадто коротким сукням та спідницям; прозорим блузам і футболкам; верху з глибоким декольте; кросівкам і кедам; недоглянутому, м'ятому, брудному одягу. Бізнес-леді повинна одягатися в строгий одяг. Це не означає, що речі повинні бути нудними. Яскравість і свіжість наряду повинні досягатися за рахунок квітів, а не за рахунок оголення тіла. Головною частиною жіночого, ділового гардероба є костюм. Важко досягти визнання в бізнесі, приходячи на зустріч в шортах і балетках. Сучасні брючні костюми можуть бути розкішними.

Піджак і спідниця виглядають більш цікаво і жіночно. Спідниця-олівець додасть будь-якій жінці елегантності. У бізнес-леді має бути багато сорочок і блуз. Вони можуть бути різного кольору. Головна вимога – це відсутність прозорих і мереживних вставок. Не бійтеся носити облягаючі сукні. Чудовий варіант суворе, чорне плаття. Якщо навіть воно буде вам по коліно і у вас буде закрита зона декольте, але при цьому воно повністю повторить вигини вашого тіла, ви отримаєте діловий наряд.

Пам'ятайте, руки, як і обличчя, завжди видно. Тому догляд за ними обов'язковий. Мінімальний манікюр і використання кремів – це те, що врятує леді навіть при обмеженому часі на свою зовнішність.

Особливу увагу потрібно приділити макіяжу. Імідж бізнес-леді не передбачає яскравої бойової розмальовки. Ви повинні виглядати природно. Тому рекомендується злегка припудрити обличчя та нанести трохи туші на вії. Якщо хочете використовувати губну помаду, то слід зупинитися на пастельних відтінках.

Зачіска леді, що займається бізнесом не повинна бути схожа на творчий безлад. Важливо вміти підбирати її в залежності від того, куди ви збираєтеся піти. Зачіска має бути елегантною. Для роботи цілком підійдуть і пряме волосся і милі хвилі, або ж можете заплести косу, яка буде виглядати строго, але в той же час романтично. Ідеальний варіант – це чисте, злегка укладене волосся. Головне щоб на ньому не було помітно присутності гелю і лаку, тим більше для роботи краще не робити складні зачіски.

Ділова жінка завжди повинна ходити на підборах. Ця умова є незмінною незалежно від пори року. Туфлі – це взуття номер один в діловому гардеробі. Вони освіжають будь-який одяг і роблять жінку витонченою. Колір повинен бути однотонним і гармоніювати з кольоровою гамою всього наряду. Бажано, має бути як мінімум п'ять пар туфель. Завжди стежте за станом того, що в даний момент взуте на ваших ніжках.

Від уміння зробити правильний вибір в аксесуарах часто залежить завершеність всього образу. Тому таким дрібницям також варто приділяти увагу. Вони не повинні бути помітними. Чим скромніше вбрання, тим більше масивні аксесуари можна надіти на роботу. За їх допомогою досягається ефект перемикування акценту. Тобто, слабкі сторони ніхто не помічає. А сильні сторони зовнішності можуть бути вміло виділені. А взагалі головні союзники бізнес-леді це годинник, браслети, кільця. Носити їх треба по одній штучці. Тоді кроки в бізнесі будуть твердими і упевненими, а зовнішність жінки зуміє стати кращим помічником в кар'єрі.

Однак велику увагу слід приділити таким якостям, як пунктуальність, стресостійкість, відповідальність, організованість і цілеспрямованість. Важливий і етикет ділової жінки. Ось деякі основні правила: вміння правильно підібрати вбрання для будь-якого заходу; грамотно і чітко викладати свої думки, не вживати нецензурні вислови; завжди попереджати про можливе запізнення ділових партнерів; володіти хорошими манерами; вітатися за руку; не говорити зайвого.

І ще одна невід’ємна якість – це креативність, або вміння бачити і створювати те, чого ще немає. Успішні леді завжди дуже спостережливі і відкриті. Вони шукають ідеї буквально у всьому.

Також не забувайте про те, що ділова жінка повинна бути впевненою. Навіть якщо вашу душу мучать переживання, ніхто про це не повинен здогадатися. Тільки сильний погляд, пряма спина і хороша хода. Бізнес-леді повинна бути сильною завжди, інакше просто неможливо досягти успіхів.

Ну і звичайно ж важлива інтуїція, а вона, як відомо, у більшості жінок добре розвинена. Тому довіряйте собі і будьте на висоті!

Висновки із цього дослідження. Велика кількість жінок зараз займається бізнесом. І причому цілком успішно. Це раніше всі вважали, що тільки чоловіки з властивими їм стриманістю і здоровим глуздом можуть керувати підприємствами і організовувати свої компанії. Сучасні жінки, незважаючи на емоційність, досягають приголомшливих успіхів у веденні справ. Стиль бізнес-леді зобов’язує багато до чого. Тому недостатньо просто заробляти велику кількість грошей, важливо вміти відповідати своєму статусу. Щоб бути успішною в якійсь сфері бізнесу, треба вирішувати складні питання, приймати важкі рішення і при цьому залишатися жінкою.

Бібліографічний список: 1. Деловая столица. Топ-20 бізнес-леді України. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-20-biznes-ledi-ukrainy-21122018220000. 2. Жінка в бізнесі: як досягти успіху. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stm.net.ua/11494-zhinka-v-biznesi-yak-dosyagty-uspihu.html>. 3. Тільки між нами. Хто така бізнес-леді? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://natalka.pp.ua/xto-taka-biznes-ledi>. 4. Український центр суспільних даних. Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні: відкриті дані ЄДРПОУ. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socialdata.org.ua/edrrou-gender/> 5. Тренінговий портал. Как вести переговоры бизнес-Леди? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/agrarna-logistika-realiyi-sogodennya>. 6. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2015. – № 1 (457). – С. 69-74.

Бабкова-Пилипенко Н.П., Мельник А.И., Архангельская А.-М.И. Молодые бизнес-леди Украины: выжить и не потерять себя. Стаття посвящена исследованию теоретических основ, которые должна понять

бизнес-леди, чтобы достичь успеха в карьере. Вопрос гендерного неравенства, в частности относительно женского предпринимательства, роли женщин и мужчин на руководящих должностях, в бизнесе, являются спорными и актуальными особенно сегодня, в эпоху НТР. Проанализировано долю женщин-руководителей в Украине, их роль в экономике и обществе. Разработаны и обоснованы правила, которые должна соблюдать бизнес-леди, чтобы покорять новые вершины.

Ключевые слова: бизнес-леди, бизнесмен, гендерное равенство, гендерні стереотипи, ринок праці

Babkova-Pylypenko N.P., Melnik A.I., Arkhangelska A.-M.I Gender stereotypes: main problems for self-development for young business ladies. We have long accustomed to the notion of a businessman, which implies a successful husband who has own business. But who is a businesslady? Judging by the polls of the population, most consider them incredibly stable women who are firmly aware of what they want from life.

But that's wrong. Businesslady - a woman very careful, hardworking and smart. In addition, she looks great, perfectly owns the art of negotiations and is constantly engaged in self-development. More and more women in the modern world are becoming successful womens businessmen with men. They prove the fact: woman and business are compatible concepts. The results of research of Ukrainian scientists are close to the national employment statistics: the share of women managers in general (among all active subjects of economic activity) is 40 %. One of the main tasks of a successful business woman is to find a "golden mean" between business and personal life. Remember that all work moments should be left at the threshold of the apartment. Then you will achieve harmony and be happy.

The image of a businesswoman in many is a delight. But nobody thinks at what price it is given. In order to succeed the business lady should adhere to some rules in the field of etiquette, behavior, conversation, style, attention, training.

Modern women, in spite of emotionality, achieve tremendous success in dealing with cases. The style of a businesslady is bound to a lot. Therefore, it is not enough just to earn a lot of money; it is important to be able to answer your status. In order to be successful in any business, complex issues need to be solved, difficult decisions to be made and, at the same time, to remain a woman.

Key words: businesswoman, businessman, gender equality, gender stereotypes, labor market.

Стаття надійшла до редакції: 29.07.2018 р

**Д.С. Войт, канд. екон. наук, докторант
Міжнародний університет бізнесу і права**

Д.Ф. Діденко, здобувач

Київський національний університет культури і мистецтв

Ю.А. Колодруб, студентка

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИННОГО ГАСТРОТУРИЗМУ ШЛЯХОМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

Сьогодні туризм є важливою галуззю економіки будь-якої країни, в тому числі України. Обираючи подорож, туристи починають все більше цікавитися історією, культурою напрямку. Одним із таких видів є винний гастротуризм. На сьогоднішній день в Україні виноробні є самостійними одиницями, які конкурують між собою та не співпрацюють з підприємствами суміжних галузей. Проте для того, щоб продовжити розвивати як підприємства, так і туризм, потрібно зрозуміти необхідність інтеграції даних підприємств. Актуальність теми дослідження зумовлена повільними темпами розвитку туризму та відсутністю розуміння необхідності впровадження кластерного підходу в туристичну галузь України. У статті розглянуті теоретичні аспекти кластеризації та гастротуризму, дано визначення цим поняттям, проаналізовано стан виноробства в Україні. Для розвитку сфери туризму в Україні обґрунтовано необхідність створення туристичного кластеру Причорноморського регіону.

Ключові слова: кластер, кластеризація, гастротуризм, туризм, виноробство.

Постановка проблеми. На зміну пасивному однотипному відпочинку приходить більш активний та вид відпочинку. Обираючи подорож, туристи бажають починають все більше цікавитися історією, культурою напрямку. Одним із таких видів є винний гастротуризм. На сьогоднішній день в Україні виноробні є самостійними одиницями, які конкурують між собою та не співпрацюють з підприємствами суміжних галузей. Проте для того, щоб продовжити розвивати як підприємства, так і туризм потрібно зрозуміти необхідність інтеграції даних підприємств і, в перспективі, створення кластеру гастротуризму.

Аналіз останніх досліджень. Питання створення, функціонування і розвитку кластерів можна знайти в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед них: В. Прайс, Х. Шреплер, М. Портер, Є. Безвушко, М. Войнаренко, А.Маршал, І. Таленадо, С. Куніцин, Л.Романюк, С Соколенко, С. Ткачова, та ін.

Розвиток саме туристичних кластерів досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Р. Браймер, Ф. Котлер, Е. Мейкенз, В. Мідлтон, Р. Оскен, Дж. Боуен, Ю.В. Алексеев, К.А. Андрющенко, Н.М. Внукова, Л.І. Гонтаржевська, П. Ебергардт, Д.М. Стеченк, С.К. Харчікова, Е.В Щепанський та ін.

В їхніх дослідженнях різняться науковими підходами щодо вибору моделей і формування кластерів. Проте багато аспектів вимагають ширшого кола наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Дослідити можливість створення і функціонування кластеру гастротуризму Причорноморського регіону з метою розвитку туристичної галузі України

Виклад основного матеріалу. Формування інноваційних кластерів є однією з перспективних форм економічної інтеграції. Вони являють собою групи підприємств, фірм, організацій та установ, діяльність яких знаходиться в одній (чи споріднених) сферах бізнесу за економічними інтересами та регіональною ознакою. Перевага і новизна кластерного підходу полягають у тому, що він надає високої значущості мікроекономічній складовій, а також територіальному і соціальному аспектам економічного розвитку.

Сьогодні кластеризація є тією формою внутрішньої інтеграції та кооперування, що здатна забезпечити як стійкість, так і синергітичний ефект протидії тиску глобальної конкуренції з боку монопольних транснаціональних корпорацій. Найважливішим показником діяльності кластерів є забезпечення високої конкурентоспроможності їх продукції на ринку, тому кластерний розвиток туристичних дестинацій як окремих регіонів країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки.

Крім того, кластери представляють собою таку комбінацію конкуренції та кооперації, коли об'єднання в одних сферах допомагає успішно вести конкурентну боротьбу в інших [4].

Головна концепція кластерної теорії - це об'єднання окремих елементів в єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації певної цілі.

Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, що сформувався на основі територіальної концентрації мереж

спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, що пов'язані технологічним ланцюгом. Вважається, що основи кластерної теорії були закладені в кінці XIX століття А. Маршалом, а термін „кластер” першим ввів М. Потер в 80-ті роки XX століття. У його трактуванні кластер — це сукупність вертикальних (покупець-постачальник) чи горизонтальних (спільні клієнти, технології, посередники) взаємозв'язків. М. Портер аналізує кластери переважно в якості галузевих об'єднань [3].

З погляду чинного законодавства України, в інноваційній сфері „кластер” підпадає під класифікацію „інноваційна структура”. Порядок створення і функціонування інноваційних структур регламентується Постановою Кабінету міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 „Про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів” [5]. Згідно з п. 2 цього документа „інноваційна структура - це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка створена відповідно до законодавства (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на підставі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи і без об'єднання вкладів її учасників (вид Б), за певними сферами діяльності і типом функціонування, орієнтованими на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції”. Відповідно до п. 4 Порядку визначено, що ініціатором створення інноваційної структури можуть бути центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, організації незалежно від форм власності [4].

Перспективною сферою для створення кластерів є туризм. Туризм є галуззю, що динамічно розвивається, яка кожного року розщеплюється на ще більше видів та напрямків. Здебільшого це спричинено «однотипністю» відпочинку. Результатом цього є тематичний туризм. Однією із таких форм туризму, яка зараз набирає популярність, є гастротуризм.

Гастрономічний туризм - це різновид туризму, пов'язаний з ознайомленням та дегустацією національних кулінарних традицій країн світу [7].

Розвиваючи далі питання створення кластерів у гастротуризмі, слід зосередитися на певному підвиді гастротуризму. Ми пропонуємо створити кластер у сфері винного гастротуризму. Це рішення спричинене низкою факторів, наведених нижче.

Україна входить в найпродуктивніших європейських регіонів. Найпродуктивніший - тому що саме тут клімат найкраще підходить для винограду: йому завжди було "комфортно" в помірному континентальному і теплому субтропічному кліматі Європи.

Наявність в Україні 9 виноградних макрозон і 46 мікрозон дозволяє стверджувати, що Україна - країна, здатна виробляти вина у великій кількості і представляти на ринку багато ексклюзивних торгових марок, адже вина називаються переважно за місцем їх походження. На наступній карті (рис.1) виділені макрозони, які, як і на світовій мапі виноградарства, тісняться поруч: в Одеській області 3 макрозони і 16 мікрозон, в Херсонській - відповідно 2 і 10, в Миколаївській - 2 і 12, одна макрозона в Запорізькій області; окремо в цій компанії розташувалася Закарпатська область, в якій 1 макрозона і 12 мікрозон [2, 8].

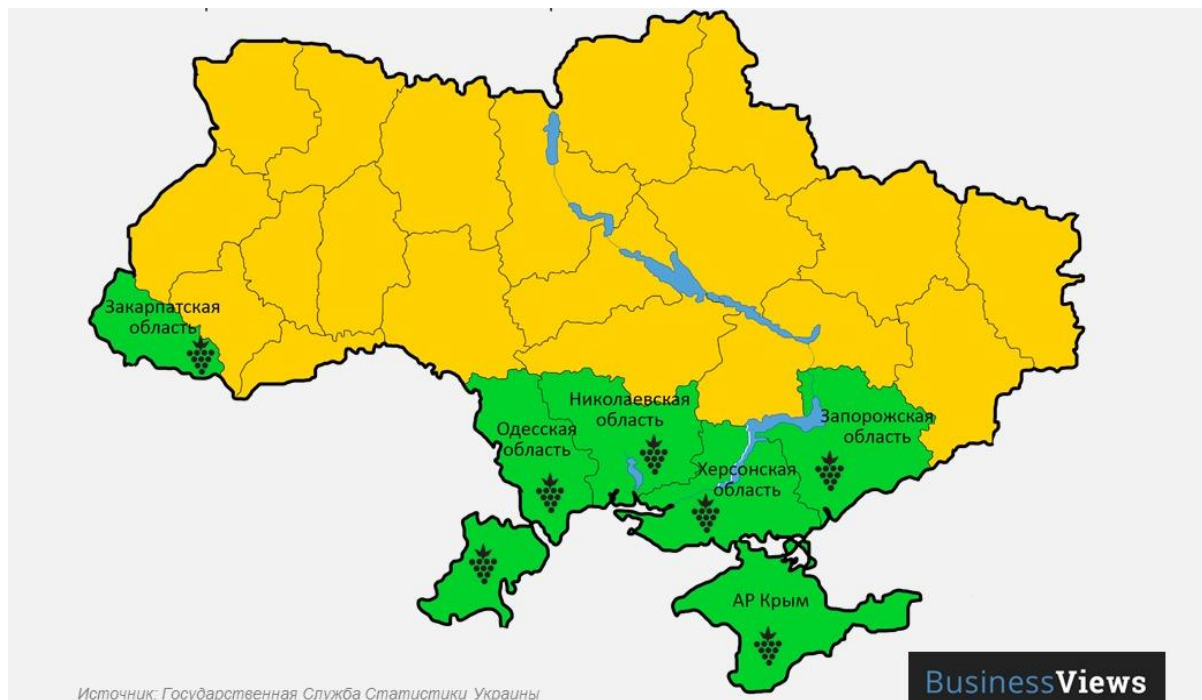


Рис. 1. Виноградні зони України [2, 8]

Туристичні кластери формуються на базі туристичних активів в регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сектора ресторанного бізнесу, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших.

Наведемо приклад формування інтеграційних процесів сектору туризму (рис.2). З рисунку видно, що горизонтальна інтеграція проходить шляхом взаємодії виробників туристичних послуг, дистриб'юторів туристичних послуг та споживачів. Розглядаючи випадок формування кластеру у галузі винного гастротуризму, виробниками туристичних послуг виступають виноробні, дистриб'юторами – туроператори, які пропонують послугу споживачам, тобто туристам.

Вертикальна інтеграція, в свою чергу, включає транспортування туристів (транспортні підприємства), харчування (ресторанний бізнес), розміщення у готелях або базах відпочинку (якщо тур триває два і більше днів), забезпечення їх розважальною програмою (наприклад, заїзди на фестивалі, міські свята тощо) та екскурсіями, дегустації (забезпечуються виноробнями), а також можливість купити сувенірну продукцію на місці розміщення виробника туристичної послуги (виробники сувенірної продукції).

Також на рисунку наведена схема взаємозв'язку туристичних операторів та посередників. Приймаючими агентами є виноробні, які пропонуються до відвідування туроператорами, а туристичні гіді та екскурсоводи є посередниками між туроператорами та виноробнями.



Рис. 2. Формування інтеграційних процесів в сфері туризму

Ми вважаємо, що вдалим прикладом просторового регіонального кластера для Причорноморського регіону України є туристичний маршрут, який не лише вибудований тематично, але й має спроектовану програму та

спланований за часом надання комплексу послуг, що найповніше задовольняє потреби туристів у різноманітних послугах та забезпечує тісний зв'язок всіх учасників процесу обслуговування в єдиній системі. тематикою маршруту обираємо виноробні Південного регіону України.

Далі постає питання створення найоптимальнішого туристичного маршруту. Тривалість туру пропонується 2 дні – субота, неділя. Сьогодні в Причорноморському регіоні України (Одеська, Миколаївська, Херсонська області) існує 9 виноробень. Включати у програму туру виноробні будемо шляхом найбільш ефективного використання часу при переїздах. Таким чином обрали 4 виноробні:

1. Виноробне господарство князя М. П. Трубецького (с. Веселе, Херсонська область).
2. Кobleво (с. Виноградне, Миколаївська область).
3. Центр культури вина Шабо (с. Шабо, Одеська область).
4. Бейкуш (с. Чорноморка, Миколаївська область).

Тепер розробимо оптимальний план дводенного туру «Виноробнями Півдня» (табл. 1).

Отже, використання кластера туристично-рекреаційного регіону дасть змогу:

- орієнтувати діяльність кожного учасника на потреби ринку через використання узгодженої загальної стратегії;
- розширити систему збуту, зменшити витрати на постачання та збуту за рахунок розвитку внутрішньої системи постачання і єдиної системи розповсюдження продукції й послуг;
- встановити взаємозв'язки, які роблять учасників кластера сильнішими порівняно з тими підприємствами, які працюють поодиночі;
- створити унікальні передумови для розвитку інноваційної діяльності;
- стабілізувати господарську діяльність учасників, що дозволить збільшити кількість робочих місць і рівень заробітної плати;
- спростити доступ до ринкової інформації за рахунок створення загальної кластерної інформаційно-аналітичної системи [1].

Також на карті Південного регіону графічно зображено маршрут винного гастрономічного туру.

1. План винного туру «Виноробнями Півдня»

День 1

6:00	Виїзд з м. Миколаєва.
9:00-12:00	Екскурсія по виноробні князя Трубецького, дегустація вин, можливість купити вина та сувенірну продукцію в місцевому магазині.
12:00-13:00	Обід.
13:00-17:00	Переїзд до с.Виноградне, Миколаївська обл.
17:00-19:00	Екскурсія по виноробні «Коблево», дегустація вин, можливість купити вина та сувенірну продукцію в місцевому магазині.
19:00-20:00	Вечеря. За бажанням є можливість відвідати устричну ферму.
21:00	Поселення в готелі в с.Коблеве. Можливість
День 2	
9:00-10:00	Сніданок.
10:00	Виїзд з с.Коблеве, переїзд до с.Шабо, Одеська обл.
12:30-14:30	Екскурсія по виноробні «Шабо», дегустація вин, можливість купити вина та сувенірну продукцію в місцевому магазині.
14:30-15:30	Обід.
15:30-18:00	Переїзд до с.Чорноморка, Миколаївська обл.
18:00-20:00	Екскурсія по виноробні «Бейкуш», дегустація вин, можливість купити вина та сувенірну продукцію в місцевому магазині.
21:30	Повернення до м.Миколаїв.

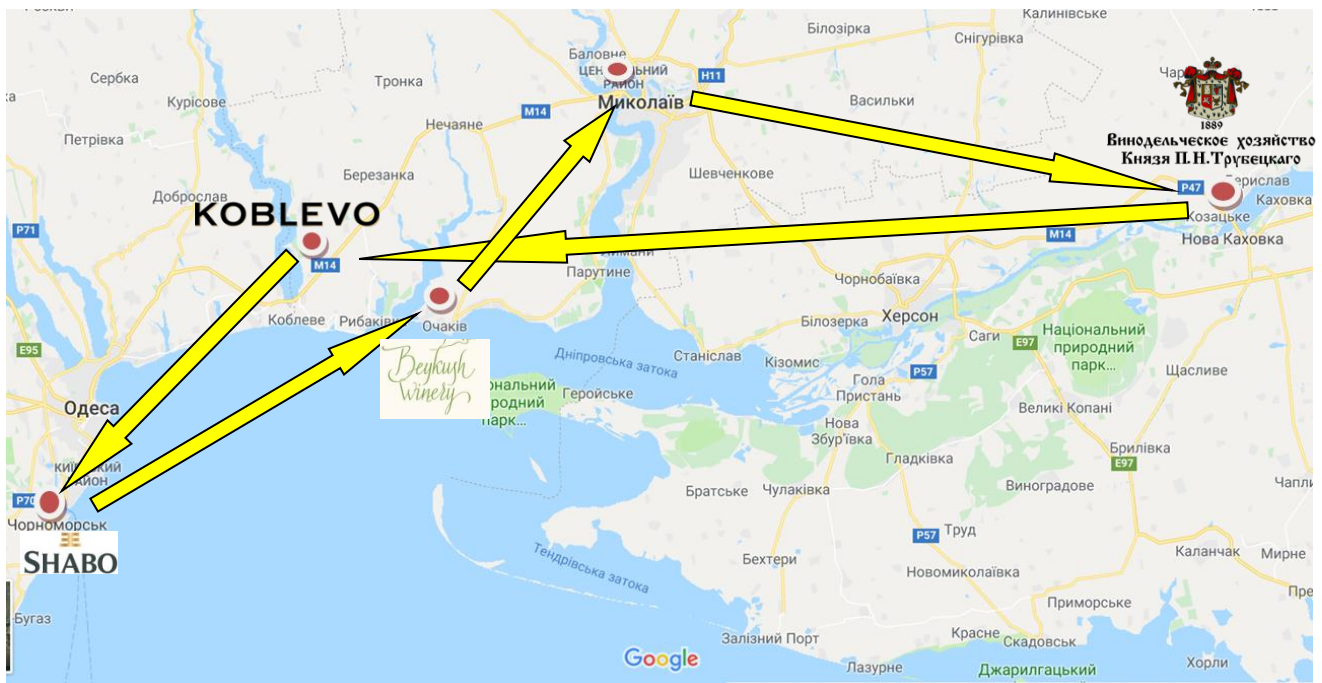


Рис. 3. Карта туристичного маршруту

Таким чином, можна коротко сформулювати ефективність створення кластеру за різними сферами діяльності: економічна, правова, соціальна, туристична (табл. 2).

2. Ефективність застосування кластерів за різними сферами впливу

№ п/п	Сфера впливу кластеру	Ефективність застосування кластеру
1	Економічна	Розвиток туристичної інфраструктури.
2	Правова	Формування нормативно-правових актів, які б відповідали поставленим вимогам туристичної галузі.
3	Соціальна	Збільшення кількості робочих місць і заробітної плати.
4	Туристична	Збільшення кількості туристів, розвиток туристично-рекреаційних зон, розробка нових видів туристичних продуктів.

Висновки із цього дослідження. Сьогодні кластеризація є тією формою внутрішньої інтеграції та кооперування, яка здатна забезпечити стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Перспективною сферою для створення кластерів є туризм. Туризм є галуззю, що динамічно розвивається. Винний гастрономічний туризм все більше набуває популярності, адже Україна має сприятливі умови для вирощування виноградників, а отже є що запропонувати туристам. Вдалим прикладом створення кластеру може стати гастрономічний винний маршрут у Причорноморському регіоні України. В даному випадку будуть задіяні виноробні підприємства, устрична ферма, ресторани і готелі, виробники сувенірної продукції. Така інтеграція дасть змогу розвинути туристичну інфраструктуру, збільшити кількість робочих місць і заробітну плату, збільшити кількість туристів тощо. Отже, результат формування кластеру є досить значний.

Бібліографічний список: 1. Багрій М.В. Кластер – перспективний напрям розвитку туристично-рекреаційного регіону // Ефективна економіка № 6. – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>. 2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Кальченко О.М. Кластеризація в туристичній галузі // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 39. – С. 186-195. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tourlib.net>. 4. Михайліченко Г.І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону // Збірник наукових праць "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – С.341-349. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://tourlib.net>. 5. Постанова Кабінету Міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 „Про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>. 6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 року №168-р «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua>. 7. Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму: підручник / Ф.Ф. Шандор, М.П. Кляп. – К.: Знання, 2013. – 334 с. 8. 9 графиков и карт в поддержку украинского виноделия // BusinessViews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://businessviews.com.ua>. 9. Іртищева І.О. Орієнтири інвестиційно-інноваційного розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону / Д.С. Войт, І.О. Іртищева // Міжнародна науково-практична конференція [Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу], (15-17 жовтня 2015 р., м. Тернопіль). – ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. – С. 27-29. 10. Іртищева І.О. Трансформація туристично-рекреаційного комплексу регіону / Д.С. Войт, І.О. Іртищева // IV Міжнародна науково-практична конференція [Структурні трансформації національних економік в глобальному вимірі], (6 листопада 2015 р., м. Миколаїв). – МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2015. – С. 90-92.

Войт Д.С., Диденко Д.Ф., Колодруб Ю.А. Перспективы развития винного гастротуризма путем кластеризации. Сегодня туризм является важной отраслью экономики любой страны, в том числе Украины. Выбирая путешествие, туристы начинают все больше интересоваться историей, культурой своего направления. Одним из таких видов является винный гастротуризм. На сегодняшний день в Украине винодельческие предприятия являются самостоятельными единицами, конкурируют между собой и не сотрудничают с предприятиями смежных отраслей. Однако для того, чтобы продолжить развивать как предприятия, так и туризм, нужно понять необходимость интеграции данных предприятий. Актуальность темы исследования обусловлена медленными темпами развития туризма и отсутствием понимания необходимости внедрения кластерного подхода в туристическую отрасль Украины.

В статье рассмотрены теоретические аспекты кластеризации и гастротуризма, дано определение этим понятиям, проанализировано состояние виноделия в Украине. Для развития сферы туризма в Украине обоснована необходимость создания туристического кластера Причерноморского региона.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, гастротуризм, туризм, виноделие.

Voit D., Didenko D., Kolodrub Y. Perspectives of the development of wine gastronomic tourism by clusterization. Nowadays tourism is an important branch of the economy of any country, including Ukraine. More active kinds of rest come in place of a passive one. Choosing a trip tourists are becoming more interested in history and culture directions. One of these new kinds of tourism is wine gastronomic tourism. Today in Ukraine, wineries are independent units that compete with each other and do not cooperate with the enterprises of related industries. However, in order to continue developing both companies and tourism, we need to understand the importance of integrating these things. The relevance of the researched topic is due to the slow development of tourism and the lack of understanding of the need to implement a cluster approach in the tourism industry of Ukraine.

The article deals with the theoretical aspects of clustering and gastronomic tourism. The definition of this concept is also given. During the analysis it was revealed that Ukraine has 9 macro and 46 micro zones of growing grapes that suggest that Ukraine is able to produce wine in large amount and to present many exclusive brands to the market.

Creating a tourism cluster is substantiated for the development of the Black Sea region of Ukraine.

We believe that a successful example of a spatial regional cluster for the Black Sea region of Ukraine is a tourist route which is not only thematically built, but also has a planned program and scheduled time providing a range of services that most fully satisfies the needs of tourists in a variety of services and provides a close connection of all the participants in a holistic system. We offer a tourist route "Wineries of the South." This tour lasts for 2 days and includes four wineries: The Prince Trubetskoy Winery, Beykush Winery, Koblevo, the Center of wine culture "Shabo".

The result of clustering in tourism will be the development of tourism infrastructure, an increase of the number of tourists, the development of tourist and recreational areas, the development of new types of tourist products, increase in the number of jobs and wages. So, the creation of tourist clusters is a required condition for the development of the tourism industry in the region.

Key words: cluster, clustering, gastronomic tourism, tourism, winemaking, winery.

Стаття надійшла до редакції: 04.08.2018 р

**Н.В. Гришина, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту
Д.С. Арчибісова аспірант, А.О. Єрмократій магістрант
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова**

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Статтю присвячено дослідженню факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості Окреслено основні поняття «конкурентоспроможності підприємства». Проаналізовано ключові показники діяльності підприємств харчової промисловості Миколаївського регіону. На основі наукових поглядів встановлено та обґрунтовано чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства. Визначено основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, фактори, конкурентне середовище, харчова промисловість.

Постановка проблеми. У трансформаційних умовах національної економіки діяльність підприємства, як відкритої системи, відзначається досить конкурентним зовнішнім і внутрішнім середовищем, яке характеризується нестабільністю та постійними змінами. Як відзначається у Щорічному посланні Президента України до верховної ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році», серед найбільш актуальних загроз та викликів для української промисловості протягом 2016 р було витіснення українських виробників з внутрішнього ринку промислової продукції [1]. Посилення позицій імпорту у внутрішньому споживанні продукції промисловості засвідчує зростання його частки з 46,5 % у 2015 р. до 54,4 % – у 2016 р. При цьому, найбільше зростання імпорту у 2016 р. відбулося у таких галузях промисловості, як машинобудування (імпорт машин та обладнання зріс на 25,8 %, товарів транспортного машинобудування – на 69,7 %, харчова промисловість (зростання імпорту олій та жирів - на 34,9 %); виробництво деревини та виробів з неї (зростання імпорту на 32,7 %), та ін. [6]. Тому подальше

посткризове відновлення національної економіки вимагає розвитку галузей реального сектору, заснованого на інноваційних чинниках, високотехнологічних і наукоємних виробництвах, які здатні забезпечити конкурентні переваги створеної продукції. Особливо це стосується розвитку харчової промисловості, оскільки саме підприємства цієї галузі забезпечують формування експортного потенціалу та гарантують продовольчу безпеку країни, що дозволить подолати наслідки гібридного протистояння та закласти надійний фундамент економічного зростання. В зв'язку з цим, актуальним стає питання щодо необхідності дослідження факторів впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна наука приділяє значну увагу дослідженню аспектів розвитку підприємств, а саме факторам впливу на конкурентоспроможність підприємства. Проблематику визначення факторів конкурентоспроможності підприємств висвітлено в працях зарубіжних вчених: А. Сміта, М. Портера, Й. Шумпетера, Ф. Котлера, А. Томпсона, І. Ансофа, Жовновача Р., А. Олів'є, А. Дайана, Р. Урсе та інших вчених. Серед вітчизняних науковців і дослідників конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості слід відмітити таких вчених, як: Борщевський П.П., Дейнеко Л.В., Заїнчковський А.О., Купчак П.М., Крисанов Д.Ф., Осіпов П.В., Прядко В.В., Сичевський М.П., Скопенко Н.С., Чернюк Л.Г. та ін. Проте, віддаючи належне результатам наукових досліджень вчених, слід відзначити, що в умовах нестабільного середовища питання визначення факторів та умов підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості та визначення особливостей їх прояву в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання розвиток економічних відносин в Україні та діяльності суб'єктів вітчизняного ринку знаходяться у постійній конкуренції. Тому, саме конкурентоспроможність допомагає витримувати конкуренцію. Вона обґрунтовує можливість та ефективність пристосування підприємств до умов конкурентного середовища та обумовлює рівень конкурентоспроможності галузі, регіону та країни.

Вітчизняні та зарубіжні науковці багато уваги приділяють дослідженню різних аспектів розвитку конкурентоспроможності підприємства [5, 9, 12]. Зокрема, відомий дослідник економічної

конкуренції М. Портер, який розглядає теорію конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [12]. Він вважає, що конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, регіону та країни повинні мати логічний взаємозв'язок між собою.

Вчений Фатхутдінов Р.А. розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку [10].

Не можливо не погодитися з думкою вчених Маренич А. та Астахова І. зазначають, що конкурентоспроможність – це комплексна характеристика діяльності підприємств, яка заснована на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності тощо) та дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств в конкурентній боротьбі, визначити способи досягнення переваг над конкурентами [7].

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», «економічна конкуренція (конкуренція) - змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [3].

З'ясуванню сутності конкурентоспроможності для галузі, як одному із чинників економічного розвитку регіону, так і країни, вітчизняні вчені не достатньо приділяють уваги. Зокрема Транченко О.М. характеризує [9], конкурентоспроможність галузі, як відносну характеристику, яка відображає основні відмінності певної галузі від конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами (визначаючи їх конкурентоспроможність) конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

На нашу думку, конкурентоспроможність промислового підприємства можна представити як здатність організувати діяльність з повним використанням потенційних можливостей, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Це обумовлює його розвиток, на основі його конкурентних переваг, можливість в певний період змагатися йому з іншими підприємствами - конкурентами на галузевому ринку з прийнятним для нього ризиком і задовольняти потреби споживачів.

Вивчення існуючих підходів до факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства дозволяє сформулювати наступні тези. Під факторами конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості розуміють явища або процеси виробничо-господарської діяльності та зовнішнього середовища харчового підприємства, наявність яких необхідно і достатньо для зміни критеріїв її конкурентоспроможності (якість продукції, витрати на її виробництво, імідж фірми тощо), а отже і рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому [4].

Як відзначалось вище, харчова промисловість України є стратегічно важливою, оскільки підприємства цієї галузі формують продовольчу безпеку країни, забезпечують населення необхідними продовольчими товарами, витрати на споживання яких складають понад 60% загальних грошових витрат населення [6; 7].

Харчова промисловість Миколаївського регіону являється одною із провідних реального сектору його економіки та представлена понад 700 підприємствами, серед яких вагомими являються підприємства молокопереробної промисловості. Приймання та переробка молока здійснюється на 16 підприємствах, найпотужнішими з яких є АТ «Лакталіс-Миколаїв», ТОВ «Баштанський сирзавод», ПрАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат». Тенденції розвитку харчової промисловості Миколаївської області відображаються результатами аналізу ключових показників діяльності промислових підприємств регіону (таблиця) [9].

Основні показники промислового виробництва Миколаївської області

Показники	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Промисловість	22635,9	25725,9	34948,5	46352,6	53619,2	51655,3
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, млн грн	6767,0	7224,5	8781,7	12961,9	17146,9	16478,2
Індекс промислової продукції у % до попереднього року:						
- промисловість	96,5	101,4	91,1	110,5	101,5	102,6
-виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у % до попереднього року	96,0	97,5	90,4	122,4	114,7	96,1

Як видно з таблиці, індекс промислової продукції за період 2013–2018 рр. має неоднозначну динаміку як для промисловості загалом, так і харчової промисловості, зокрема. Так за останні три роки темп зростання виробництва продуктів харчування у Миколаївській області хоча і є позитивним, але спостерігається його зниження (з 122,4% в 2016р. до 96,1 % в 2018р.). В цілому обсяг реалізованої продукції промисловості загалом зменшився на 1963,9млн. грн. або на 3,7%. Водночас обсяг реалізованої продукції підприємств харчової промисловості у 2017 р. порівняно з 2013 роком збільшився майже в 2,5 рази, що спричинено і зростанням питомої ваги харчової промисловості в загальній промисловості Миколаївської області (рис. 1) [4].

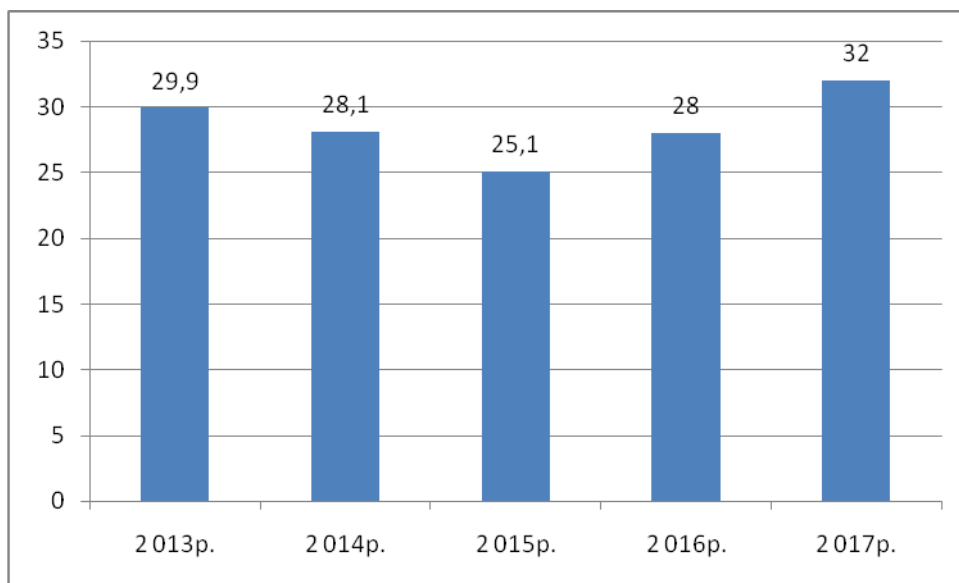


Рис. 1. Питома вага харчової промисловості в промисловості Миколаївської області, %

Але, поряд з цим, слід відмітити і негативні зміни діяльності підприємств харчової промисловості досліджуваного регіону. Зокрема, підприємствами менше випущено ковбасних виробів – на 46,4%, борошна, соняшникової нерафінованої олії, макаронних виробів, згущеного молока – на 21,8 %, молока, хліба та хлібобулочних виробів, фруктових та овочевих соків, пива, здобних виробів – на 9,7%. Саме за рахунок скорочення такої продукції у цій підгалузі промисловості регіону спостерігається зниження індексу виробництва харчової промисловості на 3,9%, що, в свою чергу, обумовило і зниження конкурентоспроможності харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку. Тому необхідним завданням є визначення факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств в залежності від їх впливу на рушійні конкурентні сили, що формують конкурентне становище фірми, можна поділити на зовнішні та внутрішні. Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [5]. Внутрішні фактори – це фактори, вплив яких на конкурентоспроможність цілком або частково залежить від самого підприємства [11]. В умовах господарювання між внутрішніми та зовнішніми факторами існує тісний взаємозв'язок. Можна окреслити, що внутрішні фактори визначають насамперед конкурентоспроможність підприємства, а зовнішні – його конкурентостійкість.

На конкурентоспроможність харчових підприємств є значимим вплив окремих зовнішніх та внутрішніх чинників, які можуть бути як позитивними так і негативними (рис. 2). Це залежить від стану розвитку підприємства та від стадії життєвого циклу порівняльних переваг, якими володіє певне підприємство. Виявлення цих факторів та оцінка їх ступеню впливу на конкурентоспроможність підприємств дозволить визначити існуючі резерви і сформулювати напрями підвищення конкурентоспроможності. Також можна погодитися з думкою фахівців, які вважають, що зовнішні фактори формування конкурентоспроможності є також не менш вагомими, якщо навіть і непереважними для підприємств України [8, 219].

Слід відзначити, що підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості можна досягти за рахунок двох основних головних напрямів. Один з них втілюється в зовнішньому середовищі, тобто: прагнення розширити межі продажу продукції на зовнішньому ринку та поведінка на ринках цінних паперів; стратегія в ціноутворенні та зниженні трансакційних витрат; методи роботи з постачальниками та посередниками; брати до уваги культурне, соціальне, екологічне і політичне становище країни; проведення постійного економічного аналізу підприємства, промисловості та ринку.

Напрями, що реалізуються у внутрішньому середовищі, передбачають: збільшення інвестицій; зменшення витрат на виробництво; покращення інформаційного забезпечення; постійне вдосконалення якості продукції та виробничих засобів; ефективне управління персоналом та його мотивація; орієнтація на новітні технології; залучення на роботу кваліфікованих працівників; створення умов для навчання і підвищення кваліфікації співробітників.

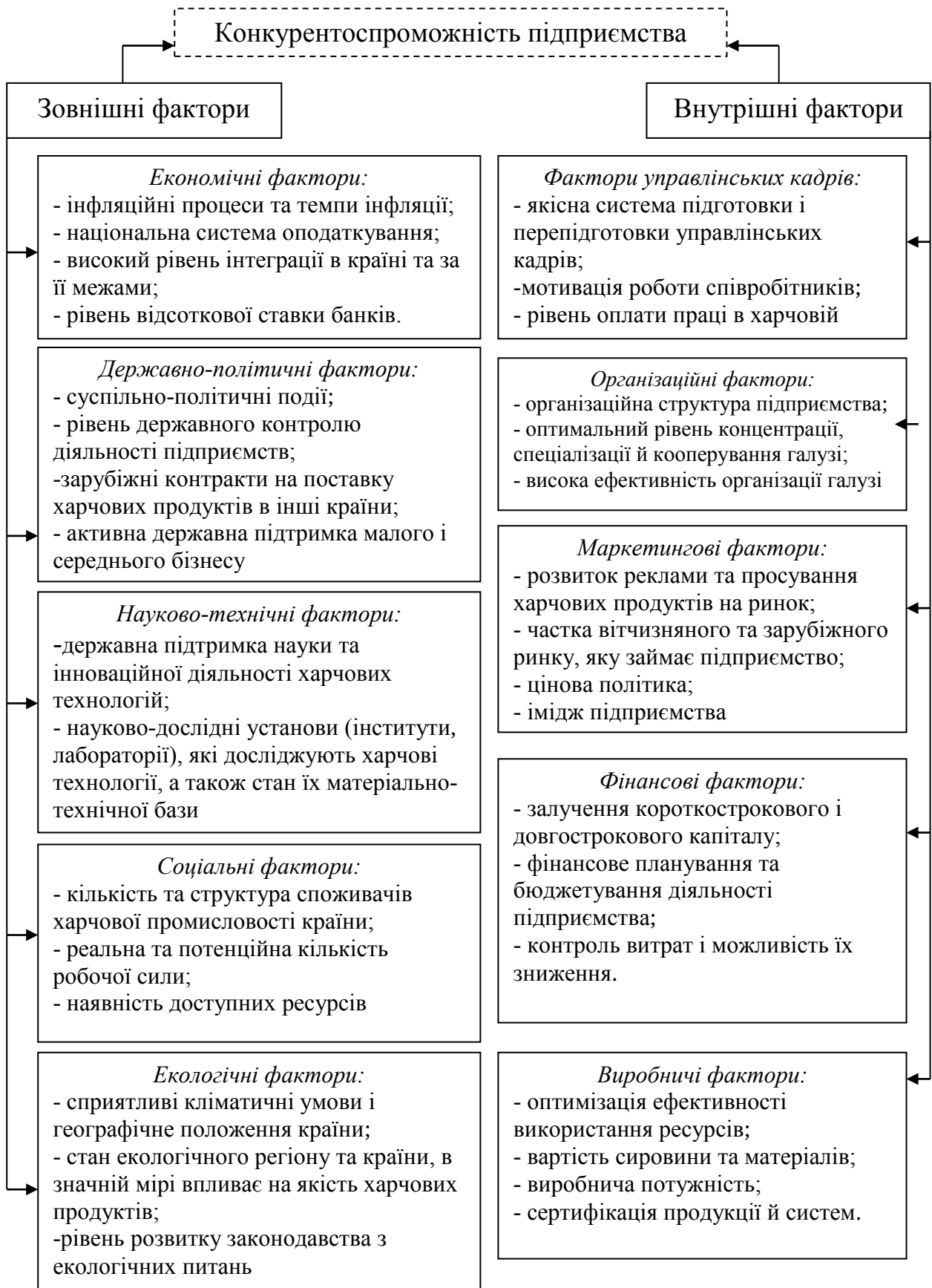


Рис. 2. Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства харчової галузі

Таким чином, зазначені вище напрями можуть забезпечити вихід підприємств харчової галузі на вищий рівень конкурентоспроможності, підвищити ефективність і продуктивність використання ресурсів, а, отже, й прибутковість вітчизняних товаровиробників. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг, задоволення потреб споживача. Забезпечуючи фундаментальні потреби своїх клієнтів, вони, врешті-решт, стають лідерами своїх галузей та мають надміцну конкурентоспроможність.

Отже, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств харчової промисловості вимагає як вдосконалення технології виробництва продукції та підвищення її якості, так і її відповідності європейським стандартам і використання європейських стратегій підвищення рівня конкурентоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах господарювання функціонування підприємств харчової галузі при підвищенні конкуренції на продовольчому ринку вимагає прискореного вирішення завдань щодо найбільш ефективного використання їх потенціалу на основі модернізації та диверсифікації виробництва, впровадження інноваційних процесів виробництва продукції.

Інтеграційні процеси національної економіки до європейської та світової обумовлює необхідність значних змін діяльності вітчизняних виробників харчової продукції, в першу чергу, їх пристосованості до конкурентного середовища на продовольчих ринках. Спрямованість на укріплення, реорганізацію та стабілізацію існуючих зв'язків як в середині підприємства так і в зовнішньому середовищі (споживачі, конкуренти, постачальники) є необхідною ознакою діяльності розвитку підприємств харчової промисловості, що направлена на підвищення конкурентоздатності продукції. Завдяки цьому забезпечуються своєчасне реагування харчового підприємства на зміни у зовнішньому середовищі, а також досягається системність та збалансованість орієнтацій підприємства на досягнення цілей свого розвитку.

Бібліографічний список: 1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». – К.: НІСД, 2018. – 688 с. 2. Дашко І.М. Сучасний стан використання трудового потенціалу підприємства харчової промисловості / І.М. Дашко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 4 (14). – С. 294-300. 3. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11 січня 2001 року №2210. – 14 (Редакція від

11.08.2013, підстава 406-18) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64. 4. Головне управління статистики у Миколаївській області. Офіційний сайт [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua> 5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред.. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с. 6. Офіційний сайт Головного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 7. Маренич А., Астахова И. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5 – С. 23-27. 8. Теорія і практика діяльності підприємств: монографія в двох томах. Інноваційний розвиток підприємств харчової сфери економіки регіону Т. 2 / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2017. – С. 218-219. 9. Транченко О.М. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу) [Електронний ресурс] / О.М. Транченко. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eschado_2013_9-10\(2\)_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eschado_2013_9-10(2)_3.pdf) 10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с. 11. Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 162-168. 12. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter (editor). – New York: Free Press, 1990. – 426 p. 11. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2011. – № 19. – С. 2-4.

Н.В. Гришина, Арчибисова Д.С., А.А. Екмократий. Факторы влияния на конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности (на примере Николаевской области). Стаття посвящена исследованию факторов, которые влияют на предприятия пищевой промышленности. Определено понятие «конкурентоспособности предприятия». Проанализированы ключевые показатели деятельности предприятий пищевой промышленности Николаевского региона. На основе научных взглядов установлено и обосновано факторы влияния на конкурентоспособность предприятия. Определены основные направления повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, факторы, конкурентная среда, пищевая промышленность.

N.V. Grishina, D.S. Archibisova, A.A Ekmocracy. Factors of influence on competitiveness of food industry enterprises (on the example of the Nikolayevsk region). The article is devoted to the study of the food industry. *The main objective of the article* is to study the factors that affect on the competitiveness of the food industry and to determine the characteristics of their manifestation in modern economic conditions. *The subject* of the study is the theoretical and practical basis of the influence of factors on the competitiveness of the food industry. In the course of the research the following *methods* were used: dialectical – to identify the factors affecting on the competitiveness of the food industry, system analysis – to determine the essence of the competitiveness of the enterprise, graphical analysis – for schematic representation of the generalized theoretical and practical results of the study, logical generalization of the results – to justify the main factors of competitiveness of the food industry. The Basic "concepts of enterprise competitiveness" are outlined. The key indicators of activity of the enterprises of the food industry of the Nikolaev region are analyzed. On the basis of scientific views established and justified internal and external factors affecting the competitiveness of the enterprise. Internal factors of influence on competitiveness of the enterprise of the food industry on the following groups are systematized: factors of administrative personnel, organizational factors production factors marketing factors financial factors. External factors are also systematized, they include: economic, state-political, scientific-technological, social, environmental. The food industry plays an important role in the development of the market economy, which determines the ability to accumulate the achievements of informatization and technologization, to determine the formation of other activities of the economy, to stimulate the growth of labor productivity. Based on the results obtained, the author identified the directions of improving the competitiveness of the enterprise in the internal environment: increasing investment; reducing production costs; improving information support; continuous improvement of product quality and production facilities; effective personnel management and motivation; focus on the advanced technologies; attracting qualified employees; creating conditions for training and professional development of employees.

Key words: competition, enterprise competitiveness, factors, competitive environment, food industry.

Стаття надійшла до редакції: 17.07.2018 р

І.О. Іртищева, д-р екон. наук, професор
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
О.О. Салюк-Кравченко, викладач
Одеська національна академія харчових технологій

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сучасний стан корпоративного управління на підприємствах реального сектору економіки в сучасних реаліях, запропоновано шляхи удосконалення організаційних та економічних механізмів формування ефективної моделі розвитку корпоративного сектору на макро- та макро- рівнях, окреслено основні напрямки забезпечення стратегічного розвитку корпоративних підприємств в умовах змін.

Ключові слова: корпоративна безпека, суб'єкт господарювання, корпоративні відносини, економічна безпека підприємства.

Постановка проблеми. В умовах переходу до постіндустріального інформаційного суспільства зростає роль корпорацій та корпоративних відносин як найскладніших та водночас найперспективніших організаційних форм підприємницької діяльності, що дозволяють інтегрувати ресурси, управлінський досвід та інвестиції, забезпечуючи при цьому економічне зростання, конкурентоспроможність та прискорення капіталізації господарюючих суб'єктів. Недостатній рівень розвитку корпоративних відносин, що гальмується як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, диктує потребу додаткового дослідження концепту регулювання корпоративних відносин суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання корпоративних відносин суб'єктів господарювання виступають об'єктом дослідження багатьох учених. Серед зарубіжних дослідників даної проблематики: А. Берле, Р. Гріффін, Дж. Мінс, М. Пастей, Дж. Тіроль та інші.. Серед вітчизняних науковців: Бабчинська О.І., Бершадський А.О., Дулиба Н.Г., Баюри Д.О., Ігнат'єва І.А. та Ігнат'єв О.І., Момот Т.В., Лобанов О.А., Рудь Н.В., Федулової Л.І., Юрчишина М.В., Шабанова Д.І. та інші. Однак, вивчення теоретико-методичного та прикладного забезпечення процесів регулювання корпоративних відносин суб'єктів

господарювання доводить потребу подальшої систематизації й удосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану корпоративного управління на підприємствах реального сектору економіки в сучасних реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з головних рушійних сил корпоративного бізнесу є реалізація його основних принципів, що дозволяють вільно залучати необхідні інвестиційні ресурси, розширювати межі бізнесу та диверсифікувати фінансові активи, створювати ефективні механізми адаптації до умов макросередовища. До таких принципів відносяться:

- обмеженість впливу власників на функціонування економічної системи корпорації;
- обмеженість економічної відповідальності власників за результати діяльності економічної системи корпорації;
- можливість укладення контрактів від імені корпорації, а не окремих фізичних осіб-власників корпоративних прав;
- пропорційне отримання частини прибутку корпорації у відповідності до вкладено капіталу.

Аналіз статистичних даних свідчить, що протягом 2013-2018 років спостерігається тенденція щодо збільшення кількості підприємств корпоративного сектору (рис. 1.) та їх питома вага у загальній кількості підприємств України.

У структурі корпоративного сектору найбільшу питому вагу (у середньому 95 %) складають товариства з обмеженою відповідальністю. Перевагами такої форми корпоративної організації бізнесу є можливість поєднання, концентрації капіталу та вирішувати питання стратегічного розвитку організації визначеним колом осіб-власників.

Протягом аналізованого періоду спостерігаються тенденції щодо збільшення кількості товариств з обмеженою відповідальністю та їх частки у структурі корпоративного сектору України (18%) та значного скорочення кількості інших форм організації корпоративного бізнесу та корпоративних інтеграційних утворень: асоціацій (-26 %), корпорацій (-35 %), консорціумів (-20 %) та концернів (-47 %).

Скорочення інтеграційних корпоративних структур в Україні є негативним явищем, оскільки, як показує зарубіжний досвід, створення вертикальних інтеграційних утворень є передумовою для активного розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародних ринках, залучення інвестиційних ресурсів та їх ефективного використання. Як доречно зазначено

Лазаренком М.П. «організаційна побудова економіки України поки що не відповідає завданням інноваційного розвитку. У країні поки що відсутні власні ТНК та фінансово-промислові групи, які могли б утворити потужний корпоративно-коопераційний каркас національної економіки й бути активними експортерами, конкурентоспроможними на світових ринках. На сьогодні лише декілька українських компаній можуть претендувати на статус транснаціональних, серед яких «Нафтогаз України», «Укравто», «Рошен» та лідери вітчизняного алкогольного ринку» [5].

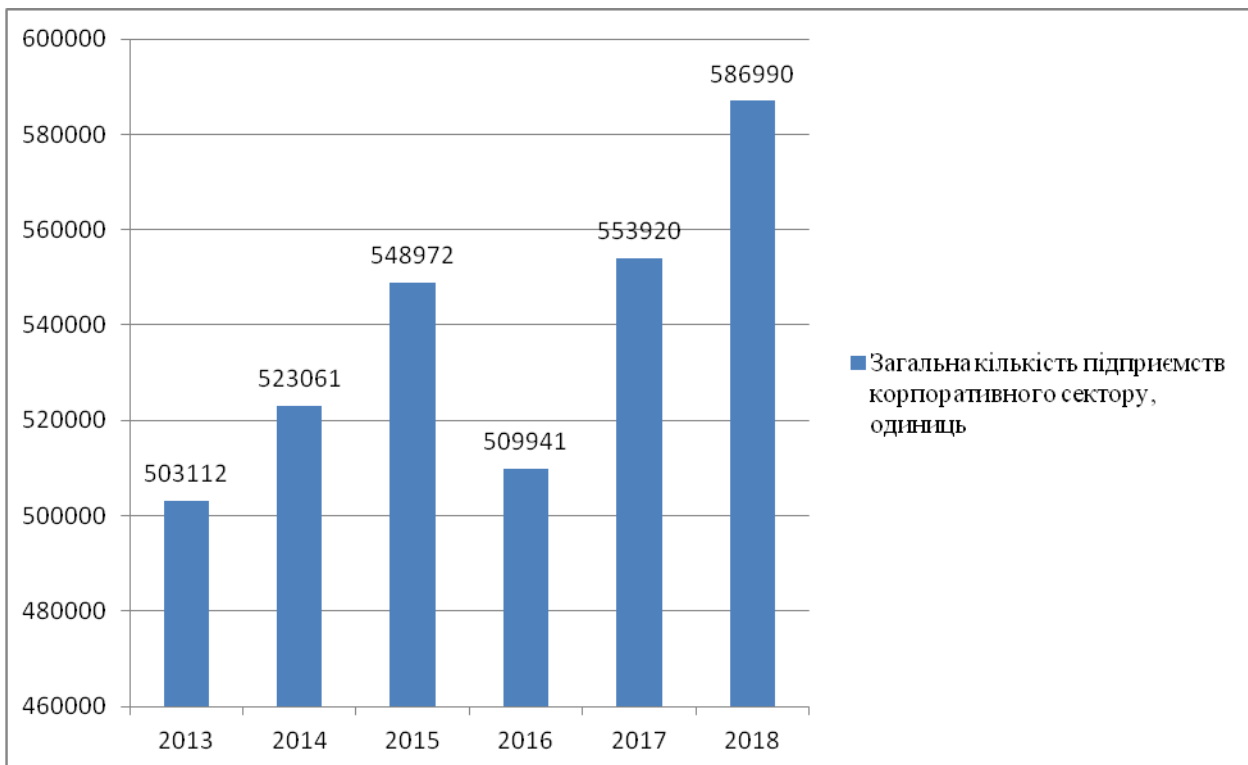


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств корпоративного сектору України, одиниць

Джерело: [4]

До основних причин суттєвого скорочення вітчизняних ТНК в економіці України слід віднести насамперед економічні (відсутність виваженої економічної політики щодо формування, стимулювання та розвитку національних інтеграційних утворень, зниження митних та нормативно-правових бар'єрів щодо проникнення на вітчизняний ринок міжнародних транснаціональних компаній, неефективна політика НБУ та антимонопольного комітету), інституційно-правові (високий рівень корупції, неврегульоване законодавство та низька якість судової гілки

влади, посилення рейдерського руху) та інфраструктурні (низький рівень розвитку ринкової та інноваційної інфраструктури).

На думку Баюри Н.О. «в Україні не сформовано сприятливих умов для функціонування вертикально-інтегрованих та горизонтально-інтегрованих корпоративних структур. Хоча усі вони пов'язані з олігархами, але не слід забувати, що вони є базою та основою для забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки нашої держави. Кожний уряд в Україні здійснює перерозподіл впливу на зазначені структури – одних підтримують, а інших витісняють. А повинна бути чітка ефективна політика щодо розвитку фінансово-промислових груп з відповідним антимонопольним впливом на їх функціонування. Акції металургійних, енергетичних, кондитерських, агропромислових та інших інтегрованих корпоративних структур могли б уже в недалекій перспективі стати інвестиційно привабливими, як на вітчизняному так і міжнародному фондовому ринках [6].

Таким чином, одним з важливих завдань розвитку корпоративного сектору, що сприятиме виходу економіки з кризи, переходу на інноваційну модель економічного зростання та захисту національних інтересів є удосконалення державної політики та відповідної системи державного регулювання корпоративних відносин, що повинно охоплювати такі напрямки:

- удосконалення нормативно-правової бази створення та регулювання діяльності корпоративних підприємств та інтеграційних корпоративних утворень на основі приведення їх у відповідність з нормами Європейського законодавства;
- формування узгодженої тарифної політики у транспортній та енергетичній сферах;
- оптимізація системи податкового регулювання, що сприятиме детінізації та деофшоризації економіки;
- врегулювання кредитної політики НБУ, що сприятиме капіталізації підприємств та розвитку підприємництва;
- реформування системи освіти, що буде здатна забезпечити відтворення кваліфікованих фахівців відповідно до вимог розвитку нових технологій;
- всебічне сприяння розвитку транспортної, логістичної, фінансової та інноваційної інфраструктури.

В умовах розгортання кризових явищ на тлі необхідності структурного реформування національної економіки та переходу на інноваційний шлях розвитку, зростає актуальність також формування державно-приватних інтеграційних утворень. «Систему державно-

корпоративної інтеграції можна представити як взаємодію трьох компонентів: соціально відповідального бізнесу, державно-приватного (публічно-приватного) партнерства, цільових фінансових фондів. Істотне значення для реалізації проблеми системності має інституціональний механізм соціального діалогу» [7]. Разом з цим, вказана форма цивільно-правових відносин не має ознак корпоративних відносин, оскільки згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство»[8] , приватний учасник договору не набуває права власності на об'єкт договірних відносин.

Однією з прогресивних форм розвитку корпоративного бізнесу, що активно функціонує у розвинутих країнах є акціонерні товариства. До очевидних переваг акціонерної форми власності можливо віднести: необмежені можливості щодо залучення приватного, державного капіталу, коштів фізичних осіб та іноземних інвесторів у розвиток підприємства; прості механізми передачі прав власності та їх продажу, обмежена відповідальність власників, необмежена кількість можливих власників підприємства, публічність і прозорість здійснення господарської діяльності та управління. Разом з цим, як свідчать дані таблиці 2.1. впродовж 2013-2017 р. спостерігається стрімке скорочення кількості акціонерних товариств (-71,6 % у 2017 р. по відношенню до 2013 та на 52,2 % порівняно з попереднім періодом), збільшенням у структури акціонерних товариств з приватною формою власності, значним зниженням активності на ринку цінних паперів.

До основних економічних недоліків акціонерної форми господарювання, що стримують розвиток акціонерної форми власності слід віднести:

- формування додаткових накладних витрат на складання звітності, випуск акцій, юридичного супроводу, аудиту, організацію виплати дивідендів та проведення загальних зборів акціонерів;

- подвійне оподаткування, а саме: оподаткування прибутку акціонерного товариства та оподаткування дивідендів акціонерів;

- виникнення складностей в управлінні, контролю з боку власників та конфліктів між акціонерами і менеджерами щодо стратегічних перспектив розвитку підприємства, що негативно позначається на його гнучкості;

- значні розміри виплати дивідендів стримують економічний розвиток та можуть сприяти неплатоспроможності підприємства;

- фінансові ризики, що впливають на капіталізацію підприємства внаслідок несприятливої кон'юнктури на ринку цінних.

До причин, що зумовлюють скорочення кількості акціонерних товариств в Україні протягом останніх років науковці Юрчишина М.В. та Бершадський А.О. [9] відносять також:

- вимоги щодо підвищення мінімального розміру статутного капіталу, що під впливом значного підвищення мінімальної заробітної плати суттєво збільшився за період 2013-2017 рр. (з 143,4 тис. грн у 2013 р. до 4 млн грн у 2017 р);
- зміни в законодавстві, згідно з якими підвищуються вимоги до публічних товариств щодо прозорості та розкриття інформації про мажоритарних власників;
- обов'язковість проходження процедури лістингу та реєстрації мінімум на одній фондовій біржі, що призводить до зростання додаткових трансакційних витрат;
- вимога щодо виведення у вільний обіг не менше як 10% акцій, яка змушує публічні акціонерні товариства реорганізовуватися у ПрАТ або ТОВ, чи здійснювати додаткову емісію акцій, що може привести до втрати блокуючого пакету мажоритарними власниками.

Згідно з даними національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Структура у структурі акціонерних товариств у 2016 р. значну частку складають підприємства, основним видом економічної діяльності яких є: фінансова діяльність та операції з нерухомим майном (34,2%), промисловість (11,2%), оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів (7,6%), сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (6,2%). Структура акціонерних товариств України у розрізі видів економічної діяльності представлена на рис. 2.

Таким чином, можливо стверджувати, що більша частина акціонерних товариств зосереджена у сфері послуг. На думку автора, в сучасних умовах, що характеризуються підвищенням економічних ризиків, стагнацією виробничої сфери, що пов'язана з необхідністю модернізації значної частини переробних підприємств, активізація механізмів корпоратизації саме реального сектора економіки дозволить підвищити інвестиційну привабливість та залучити додаткові джерела фінансування розвитку підприємств, у тому числі й за рахунок коштів фізичних осіб.

Доцільно зазначити, що у ринковій економіці сутність корпоративних відносин розгортається крізь призму формування, розподілу та обігу корпоративного капіталу і знаходить своє відображення в економічних інтересах суб'єктів відповідних корпоративних відносин з використанням механізмів фондового ринку. Регулювання фондового ринку здійснюється Національною комісією регулювання ринку цінних

паперів та фондового ринку у відповідності з новими нормами законодавства «Про обіг цінних паперів», «Про захист прав інвесторів», «Про акціонерні товариства» тощо.



Рис.2. Структура акціонерних товариств у розрізі видів економічної діяльності у 2016 р.

Джерело: складено за даними [10]

Згідно з даними, що містяться в річному звіті національної комісії регулювання ринку цінних паперів та фондового ринку [11], протягом 2016 Комісія проводила заходи роботи з очищення фондового ринку від фіктивних емітентів та підвищення прозорості біржового сегмента у рамках яких:

- виявлено цінні папери, біржова діяльність яких не відповідає їх фінансово-економічному стану та вартості активів емітентів (14 емітентів);
- запроваджено нові вимоги до лістингу цінних паперів на фондовій біржі із врахуванням європейських стандартів;
- встановлено єдиний підхід до порядку визначення біржового кусу цінного паперу.

Зазначені дії не призвели до кардинальних змін на організованому фондовому ринку, проте значну кількість емітентів було делістинговано протягом останніх двох років (330 емітентів), що зменшило на 82 % кількість компаній, цінні папери яких перебувають у лістингу на фондових біржах, а загальний обсяг торгів на організованому ринку досягнув шестирічного мінімуму. Разом з цим, дані за 2017 р. свідчать про певне відновлення біржових торгів та зростання їх обсягів за рахунок адаптації публічних акціонерних товариств до нових умов. Зокрема, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2017 р., становив 353,68 млрд грн, що більше на 132 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2016 р. (221,17 млрд грн) [12]. Динаміка обсягів торгів на фондовій біржі наведена на рис. 3.

На кінець 2016 р. діяльність з організації торгівлі здійснювали 8 фондових бірж. Обсяги торгів в розрізі окремих бірж значно впали, по деяким - в п'ять і більше разів (зокрема, УФБ, УМВБ, ССФБ), а по іншим - мінімум в два рази. Виключенням є ПФТС, на яку перемістилась частина торгів ОВДП.

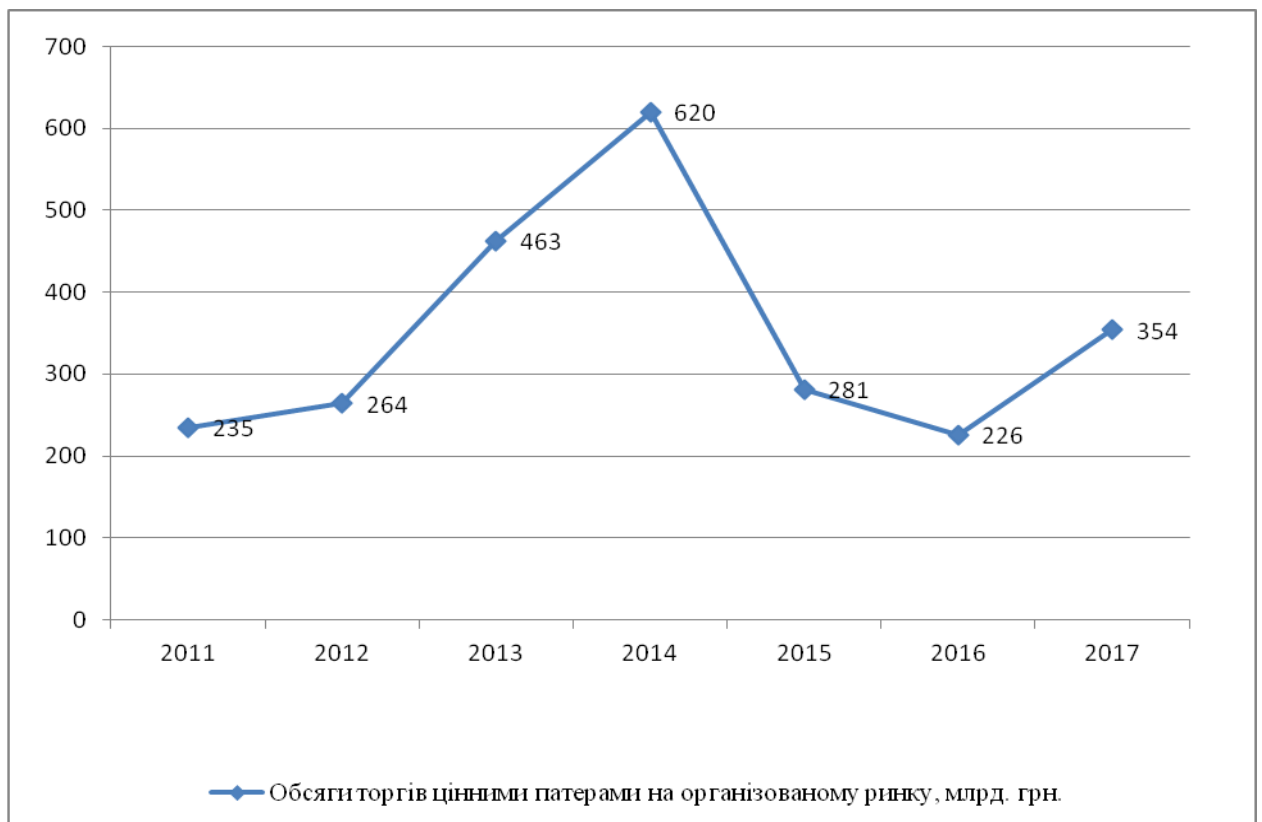


Рис. 3. Обсяги торгів на організованому ринку

Джерело: [10]

Основною причиною падіння є різке зменшення неринкових угод на організованому ринку. Крім того, 3 з 8 фондових бірж не виконали вимоги до мінімальної кількості наявних торгівельних днів протягом року. Організований ринок за структурою обсягів торгів в розрізі фінансових інструментів фактично є ринком державних облігацій (94% загального обсягу). Характерним є те, що у 2016 році зменшились торги державними цінними паперами, але у порівнянні з іншими інструментами, зменшення було несуттєвим. Обсяг торгів акціями зменшився більш ніж вдвічі, деривативами - в 4 рази, інвестиційними сертифікатами - в 5 разів. У 2016 році майже у 2,5 рази скоротився обсяг торгівлі ОВДП на організованому ринку, порівняно з 2015 р. Поряд з тим, кількість біржових контрактів з ОВДП збільшилась на 20 % до 9403 контрактів на фоні загального падіння обсягів торгів по ним [13].

Важливим індикатором розвитку фондового ринку є співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП. Дослідження динаміки співвідношення в Україні (рис. 4.) засвідчує, що протягом 2012-2015 рр. спостерігалось поступове скорочення обсягів біржових торгів порівняно з зростанням ВВП, а у 2016 та 2017 рр. обсяг ВВП перевищив ринкові торги, що свідчить про значне зниження фінансової активності корпоративного сегменту.

Це зумовлено зменшенням обсягів фінансових ресурсів, що інвестуються в цінні папери підприємств як вітчизняними, так і зарубіжними інвесторами, а також зниженням вартості цінних паперів емітентів, з якими укладались угоди внаслідок погіршення ділового та інвестиційного клімату.

Аналіз структури обсягу біржових контрактів з цінними паперами у розрізі основних фінансових інструментів показав, що, починаючи з 2012 р., головним суб'єктом емісії та продажу цінних паперів на Українській фондовій біржі виступає держава. При цьому, питома вага державних облігацій України на ринку цінних паперів станом на 2017 рік становила 89,24%, що на 21,4 % перевищує аналогічний показник 2012 р., частка акцій та облігацій підприємств складала всього 3,92% проти 18,86% у порівняльному періоді.

Такі тенденції свідчать про поступове згортання приватного корпоративного сегменту економіки, погіршення фінансового стану підприємств та зниження їх інвестиційної привабливості.

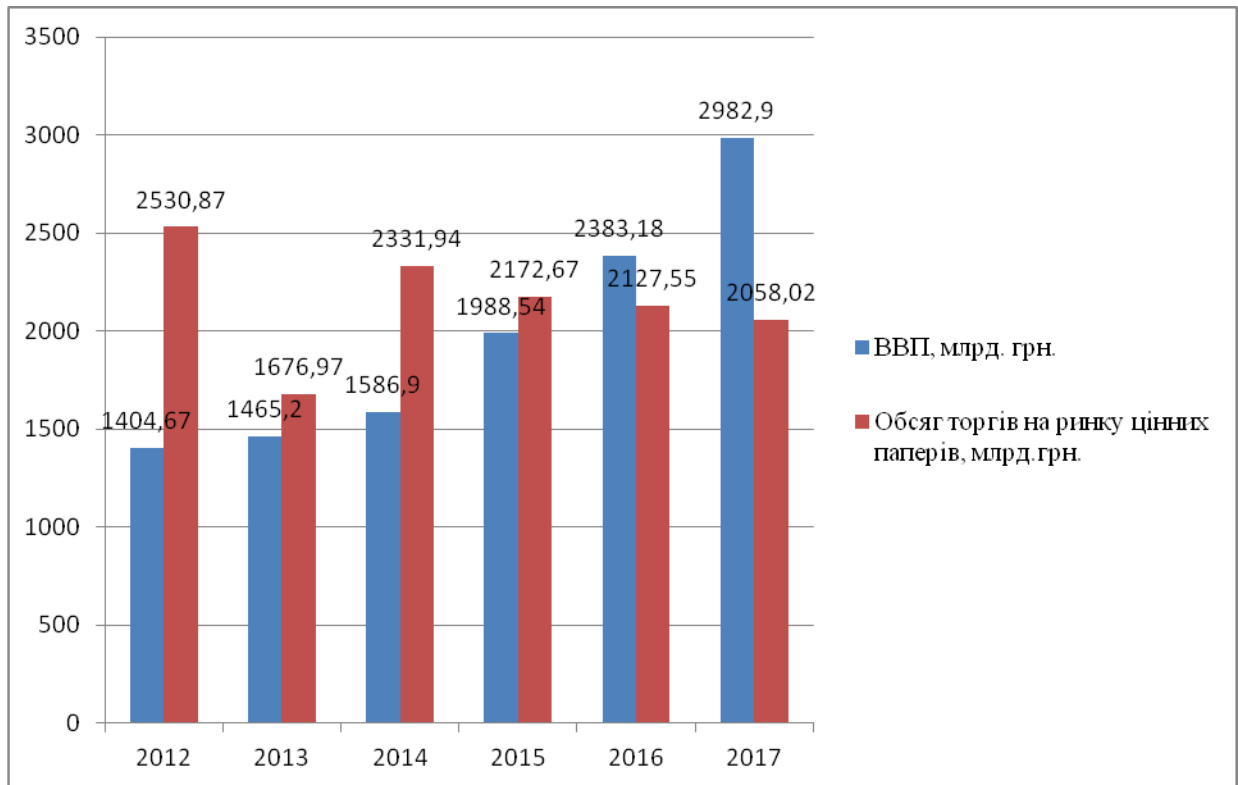


Рис. 4. Динаміка обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП

Джерело: [10]

Важливою характеристикою фінансової активності акціонерних товариств є емісія та торгівля акціями. За даними національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, у 2016-2017 роках не зважаючи на зниження питомої ваги акцій серед фінансових інструментів фондового ринку, обсяг випуску акцій емітентами цінних паперів сягнув свого максимуму за останні 10 років і склав 199,36 млрд грн у 2016 та 201,53 млрд грн у 2017 р. Продовж 2017 р., найбільші обсяги випуску акцій, як і в попередні періоди, належали емітентам, основним видом економічної діяльності яких були: фінансова та страхова діяльність 194,41 млрд грн (або 83 %) та переробна промисловість – 4,53 млрд грн(2,3 %).

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можливо зробити висновок про недостатній рівень розвитку корпоративних відносин, що гальмується як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. У результаті маємо значне скорочення акціонерних товариств та інтегрованих корпоративну структур, неефективну галузеву структуру корпоративного сектору, значну частку збанкрутілих, фіктивних та делістингованих акціонерних товариств, зниження ділової та фінансової

активності вітчизняних інвесторів та емітентів на фондовій біржі, що призводить до зростання її залежності від глобальних економічних чинників.

До основних зовнішніх перешкод можливо віднести насамперед недосконалість та недостатню адаптацію чинного законодавства щодо регулювання корпоративних відносин до вітчизняних реалій розвитку економіки; слабкість інституційного забезпечення корпоративних прав та мотиваційного механізму формування і легалізації спільного капіталу; відсутність дієвого економічного (насамперед податкового та кредитного) стимулювання розвитку підприємницьких структур; значні адміністративні перепони та корупція у всіх сферах державного регулювання; відсутність довіри до судової системи.

До внутрішніх факторів належать насамперед недостатня ефективність менеджменту корпоративних підприємств в умовах адаптації до зовнішніх змін, проблеми щодо балансування прав власності та контролю, неефективні механізми прийняття рішень, відсутність ефективної дивідендної політики, низький рівень корпоративної культури.

Бібліографічний список: 1. Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України / Л.І. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 9–27., с. 16. 2. Момот Т.В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг: монографія // Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь. – Х.: Фактор, 2010. – 220 с. с. 63. 3. Бабчинська О.І. Державне регулювання корпоративного сектора в Україні: сучасний стан та напрямки удосконалення / О.І. Бабчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 2016-22, с.216. 4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 5. Лазаренко М.П. Інтеграційні процеси корпоративних структур в системі економічних відносин / М.П. Лазаренко // Інноваційна економіка. – 2013. – №5 (43). – С. 100-102., с. 101. 6. Баюра Д.О. Корпоративна реформа в Україні: системний підхід до формування ринкової соціально-орієнтованої моделі корпоративного управління / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 1. – С. 15-22., с. 20 7. Новіков В.М. Державно-корпоративна інтеграція: інституціональна інфраструктура а механізм розвитку / В.М. Новіков// Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 129-137, с.129. 8. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. 9. Юрчишина А.В. Акціонерні товариства: тенденції, проблеми функціонування та дивідендна політика/ М.В. Юрчишина, А.О. Бершадський // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Випуск 3 (08). – С. 95-101. 10. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.nssmc.gov.ua>. 11. Річний звіт за 2016 рік Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.nssmc.gov.ua/activities/regulator/regulationreport>. 12. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2017 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.nssmc.gov.ua/activities/regulator/regulationreport>.

Електронний ресурс.-Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2017/02/1486720507.pdf>

Иртышева И.А., Салюк-Кравченко А.А. Проблемы и перспективы развития корпоративных отношений в реальном секторе экономики.

Проанализированы реалии развития рыночных отношений в Украине. Существует ряд институциональных, экономических и нормативно-правовых преград, которые препятствуют формированию и эффективному функционированию субъектов корпоративного сектора и внутренних барьеров обусловленных недостаточно эффективными структурами управления и собственности, ненадлежащим соблюдением принципов корпоративного управления, неурегулированными отношениями управления и контроля в обществах, отсутствием эффективных систем стратегического планирования и механизмов адаптации, что в совокупности препятствуют полноценному использованию преимуществ корпораций по доступности к инвестиционным ресурсам и их освоения.

Предложен методический подход к организации корпоративного управления на предприятии, основой которого являются меры по применению мотивационного механизма корпоративного управления интегрированными предприятиями пищевой промышленности. Результатом исследования являются разработанные инструменты корпоративного управления для обеспечения экономической устойчивости интегрированных формирований, ориентированных на стратегические условия функционирования и целостную структуру хозяйственной деятельности. Как подтвердили результаты научных исследований, целью деятельности таких предприятий является реализация кадрового, финансового, производственного и управленческого потенциала.

Предложено разработка стратегии организационного развития корпоративного предприятия, которая будет обеспечивать реализацию комплекса мероприятий, направленных на приведение в соответствие внутренних организационных отношений, методов принятия решений, распределения полномочий, ответственности и функций участников корпоративных отношений выбранным целям стратегического развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: корпоративная безопасность, субъект хозяйствования, корпоративные отношения, экономическая безопасность предприятия

Irtysheva I.A., Saliuk-Kravchenko O.O. Problems and prospects for development of corporate relations in the real economy sector.

The thesis substantiates an original definition of organizational strategy for the corporate governance development, which is defined as the strategy of provision of forming and implementing a set of measures aimed at bringing the internal organizational relations, methods of decision-making, distribution of power, responsibilities and functions of the participants of corporate relations into accordance with the chosen long-term goals of strategic development of the enterprise.

The thesis investigates the current state of corporate governance in the enterprises of the real sector of economy in modern conditions. The ways of improving the organizational and economic mechanisms of forming an effective model of development of the corporate sector at micro- and macro- levels are outlined. The main directions of provision of strategic development of corporate enterprises in the dynamic environment are outlined.

The thesis suggests the development of a strategy for organizational development of the corporate enterprise, which will provide implementation of a set of measures aimed at bringing the internal organizational relations, methods of decision-making, distribution of powers, responsibilities and functions of the participants of corporate relations into accordance with the chosen long-term goals of the strategic development of the enterprise.

Key words: corporate security, economic entity, corporate relations, enterprise economic security

Стаття надійшла до редакції: 19.07.2018 р

І.С. Крамаренко, канд. екон. наук, доцент

**Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»**

М.А. Широков, здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

**Д.Є. Нікон, головний економіст, начальник планово-економічного
управління ДП «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний
завод імені О.М. Макарова**

О.А. Білоус, здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення інвестиційного потенціалу національної економіки, встановлено його роль у процесах економічного зростання та забезпечення продовольчої безпеки. Проведено ретроспективний аналіз інвестиційного забезпечення сільського господарства як визначального фактору продовольчої безпеки, визначено сучасні проблеми інвестиційної привабливості аграрного бізнесу та напрямки її підвищення. Встановлено ключові функції держави у забезпеченні продовольчої безпеки та шляхи їх удосконалення із використанням інвестиційного ресурсу.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційний потенціал, агропромисловий комплекс, продовольча безпека.*

Постановка проблеми. В умовах економічної, геополітичної та соціальної нестабільності, що властива сучасному етапу розвитку національної економіки, інвестиції виступають одним з визначальних інструментів, що за умови їх ефективного спрямування, здатні забезпечити перехід до сталого розвитку та пом'якшити вплив основних дестабілізуючих чинників. В історії світової економіки є безліч прикладів виведення макроекономічних систем із стану затяжної кризи за допомогою

інвестиційних впливань у найбільш перспективні та системо утворюючі галузі. Дестабілізаційні процеси в економіці створюють загрози щодо підтримки продовольчої безпеки на належному рівні внаслідок виникнення додаткових бар'єрів доступу до джерел фінансування стратегічних галузей та видів економічної діяльності, зростання цін на сировину й матеріали для сільськогосподарських виробників, загальне падіння купівельної спроможності населення. З огляду на це, питання щодо формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу АПК мають виняткове значення для забезпечення продовольчої, економічної та, як наслідок, соціальної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування, розвитку та раціонального використання інвестиційного потенціалу в національній економіці розглядаються значною кількістю вітчизняних науковців, серед яких О.С.Білоусова, Г.Л. Вербицька., З.І. Кобеля, Н.Я. Кутаренко, К.І. Рудько, А.М. Бабчук, Т.В. Кулініч, М.А. Мричко. У наукових працях І.П. Траханова, М.І. Кісіля та інших авторів досліджується інвестиційний потенціал сільськогосподарських підприємств, як одна з базових передумов продовольчої безпеки України та її регіонів. Разом з цим, широке коло сучасних проблем, пов'язаних з інвестуванням в аграрну сферу та їх впливу на стан продовольчої безпеки залишаються не вирішеними, та потребують подальших наукових розвідок.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження інвестиційного потенціалу підприємств агропромислового комплексу та його вплив на продовольчу безпеку України в умовах нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі трансформації національної економіки вирішального значення набувають проблеми залучення повного обсягу інвестицій, що необхідні для розвитку та модернізації аграрного сектору економіки. У цьому контексті підтримуємо думку Кісіля М.І., що «значення інвестицій, спрямованих на розвиток сільськогосподарського виробництва, не лише в можливості пришвидшити процеси відтворення та підвищити його ефективність, а й в активізації економічних процесів у інших галузях і сферах економіки» [5, с.78].

Як правило, обсяги залучених інвестицій в економіку залежать насамперед від її інвестиційного потенціалу та створених умов для інвестиційної діяльності. При цьому, поняття інвестиційного потенціалу економіки на різних рівнях є дискусійним. Зокрема, Білоусова О.С.

розглядає інвестиційний потенціал, як «здатність економіки фінансувати процеси, пов'язані з генеруванням інновацій, створенням та модернізацією основних виробничих фондів, нематеріальних активів; розвитку освітнього, наукового та інформаційного потенціалу; відновленням, підтримкою та примноженням національного багатства» [1, с.61]. Проте, таке визначення, на нашу думку, є неповним, оскільки не враховує можливості щодо зовнішнього залучення інвестицій.

У свою чергу колектив науковців [6, с. 33] ототожнюють інвестиційний потенціал з інвестиційним кліматом, тобто визначають його як «сукупність можливостей залучення інвестиційного капіталу в економіку держави для створення сприятливих умов розвитку та найдоцільніше його використання, що призводить до економічного зростання».

Найбільш широким, на нашу думку, є визначення Кучерука Г.Ю., згідно з яким, інвестиційний потенціал являє собою «організовану сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей та ресурсів, які створюють умови для розвитку та забезпечують реалізацію стратегічних і тактичних цілей в сфері інвестиційної діяльності [8, с. 6].

Одним з найважливіших стратегічних завдань розвитку будь-якої держави є забезпечення продовольчої безпеки. «Продовольча безпека – це оптимальний стан взаємопов'язаних елементів господарського комплексу, що у своїй сукупності здатні забезпечити повний цикл виробництва та розподілу сільськогосподарської продукції, який гарантує достатній рівень споживання населенням соціально важливих продуктів харчування високої якості та поживної цінності не залежно від будь-яких виникаючих зовнішніх і внутрішніх загроз» [21, с.43].

Базовою основою забезпечення продовольчої безпеки є розвиток агропромислового комплексу та його інвестиційне забезпечення. Аналізуючи капітальні інвестиції у розвиток сільськогосподарського сектору України, можна відмітити позитивний тренд їх поступового та стабільного зростання (рис. 1.).

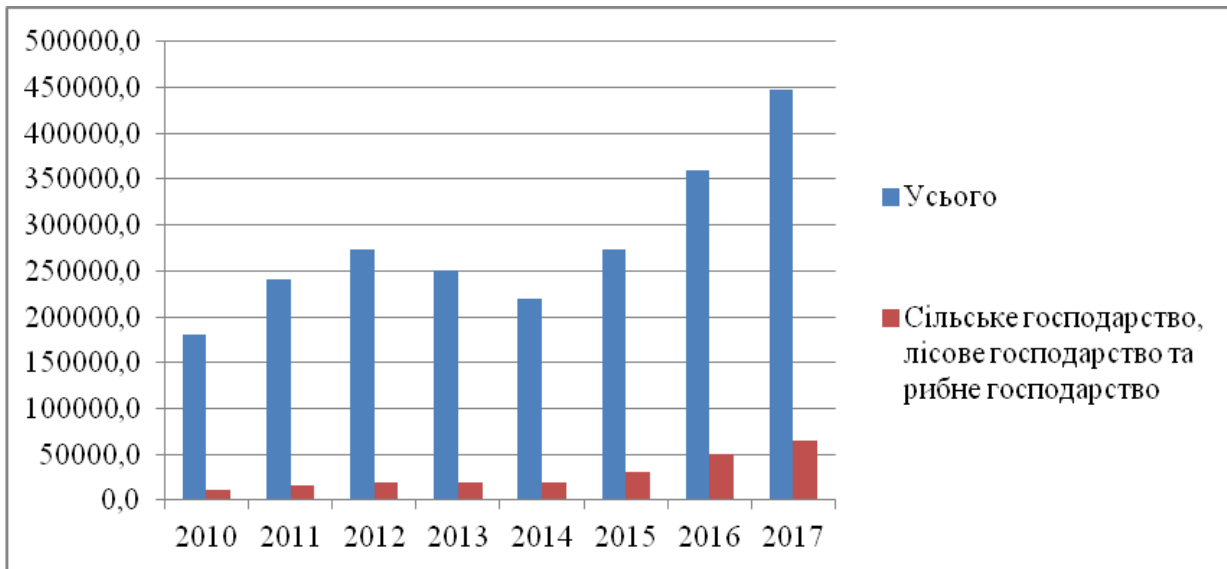


Рис. 1. Обсяги інвестицій в економіку України та сільськогосподарський сектор, млн грн

Джерело: [3]

На кінець 2017 р. обсяги капітальних вкладень у розвиток галузі становили 64243,3 млн грн, що на 27 % вище, ніж у 2016 р. та майже у 5 разів перевищує аналогічний показник 2010 ру. Темпи зростання капітальних інвестицій у сектор сільського господарства є вищими, ніж темпи загального інвестування в економіку, які зросли у 2017 р. порівняно з попереднім періодом на 24 %, а порівняно з 2010 р. лише на 148 %.

Зростання обсягів капіталовкладень у розвиток підприємств АПК зумовлено декількома причинами, серед яких: зростання ролі сільського господарства у структурі експортного потенціалу України, значне зношення обладнання для виробництва сільського господарської продукції, підвищення вимог щодо її якості в умовах поступового переходу на Європейські стандарти, зростаючі потреби щодо впровадження нових технологій, продуктів, сортів рослин та порід тварин в умовах адаптації до поступової зміни кліматичних умов та ринкових очікувань.

На думку Кісіля М.І., «зростання інвестицій у сільське господарство пов'язано зі сприятливою для нього фазою хвилі С. Кузнеця, що характеризується пріоритетним спрямуванням капіталу на його розвиток. Встановлено, що ця фаза розпочалася з 2010 і триватиме до 2025 р. Потім пріоритетною стане харчова промисловість. Фактор пріоритетності сільського господарства у 2015–2016 рр. пересилив негативні чинники

військового періоду, тому інвестиції зростають. Однак їх розміри поки що настільки недостатні, що створюють проблему національного значення. Радикальні заходи щодо розв’язання цієї проблеми в умовах війни можна розпочати лише після завершення її активної фази, що, за нашими оцінками, може відбутися в 2019–2020 рр. »[5., с.78].

Разом з цим, не зважаючи на поступове зростання обсягів капітальних інвестицій у розвиток сільського господарства, галузь залишається у значній мірі недофінансованою. Зокрема, при тому, що питома вага продукції сільського господарства протягом 2010-2017 рр. у ВВП України становила у середньому 21 %, а у валовому експорті 30,9 %, частка капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство знаходилася у межах 6-14 %. Динаміка частки сільського господарства у макроекономічних показниках України наведена на рис. 2.

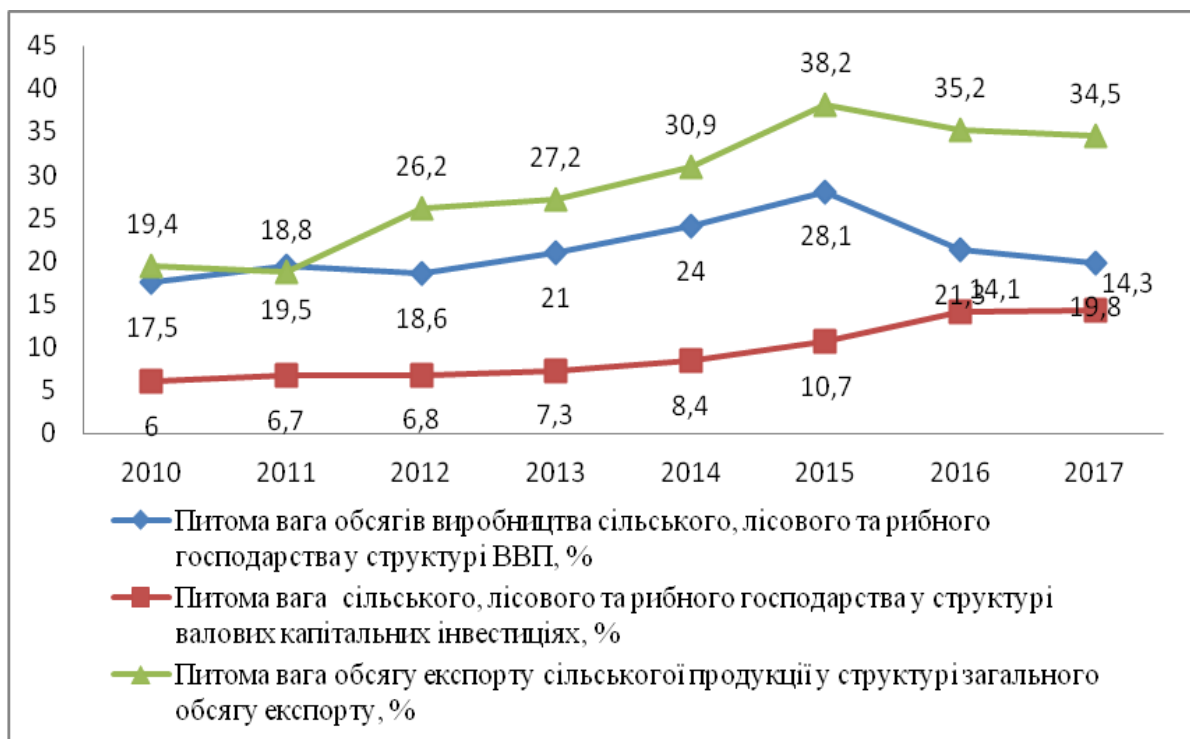


Рис. 2. Питома вага сільськогосподарського сектору у структурі макроекономічних показників

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

За дослідженнями Траханова І.П., « з метою подальшого розвитку агропромислове виробництво вимагає щорічного залучення фінансових

інвестицій у розмірі понад 100 млрд грн. У структурі кредитного портфелю банків 75 % припадає на коротко- та середньострокові кредити, а довгострокове кредитування до 10–15 років взагалі не надається через відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва. Максимальний термін банківського кредитування на інвестиційні цілі – п'ять (індивідуально – до семи) років, але й ці пропозиції обмежені можливістю банків та вартістю таких фінансових ресурсів [10, с. 154]

Не зважаючи на вагомі ресурсні можливості агропромислового сектору України, обсяги іноземних інвестицій у розвиток галузей АПК є незначними, і становлять протягом 2014-2018 рр. у середньому 1,6 % прямих іноземних інвестицій в економіку. У 2014 р., на тлі позитивних очікувань щодо зміни економічної політики та затвердження Європейського курсу розвитку країни спостерігався найвищий рівень іноземного інвестування у розвиток галузі у розмірі 776,9 млн дол. США. Надалі обсяги іноземного інвестування знижувалися до 502,2 млн дол. У 2015 р., і лише у 2017 р. зросли до 621,9 млн дол. Основними перешкодами для іноземного інвестування у розвиток галузі є: повільні темпи проведення реформ, зокрема земельної та судової, недостатньо розвинута інфраструктура, значна кількість адміністративних бар'єрів, корупція а також ризики, пов'язані з військовими діями на Сході.

Основними джерелами інвестиційних вкладень є власні кошти підприємств, що сягнули у 2017 р. близько 94 %, кредитні ресурси (3,6 %), кошти регіональних та місцевих бюджетів (1,6 %) та іноземні інвестиції (0,8 %). Переважна частина інвестицій спрямовуються на поповнення обігових коштів та простого відтворення виробничих потужностей, що виключає їх використання як вагомого джерела інтенсивного, екологічно безпечного та соціально-орієнтованого розвитку аграрного бізнесу. Крім того, швидке зростання темпів експорту сировинної продукції сільського господарства, як фінансово більш вигідної альтернативи, створює додаткові загрози для продовольчої безпеки внаслідок недотримання відтворювальних процесів у рослинництві, тваринництві й землеробстві та завищення цін на продукцію підприємствами-посередниками.

Кризові явища в економіці країни, загальне падіння виробництва, криза неплатежів і як наслідок існування чималої взаємозаборгованості, політична нестабільність в суспільстві, недосконалість законодавства в галузі господарського права та податкової політики, сповільнення розвитку науки і техніки та неефективний фінансовий менеджмент

служать причиною існування в країні стійкої тенденції до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Неефективна діяльність більше 30 % підприємств в достатній мірі характеризує низьку інвестиційну активність вітчизняних суб'єктів господарювання. Серйозною перешкодою на шляху інвестиційних процесів є значна тінізація економіки України. За оцінками фахівців, «в тіні» перебуває до половини всього економічного потенціалу країни. Серед причин виникнення тіньового сектору називають незавершеність інституціональних ринкових перетворень, особливості менталітету як наслідок тривалого панування тоталітарної ідеології, недосконалість податкової системи, надмірний податковий тиск на виробника [2, с. 50].

Проведений аналіз підтвердив недостатній рівень інвестиційного потенціалу сільського господарства. В таких умовах необхідна комплексна стратегія, спрямована на сталий розвиток і збалансований виробничого потенціалу сільськогосподарського сектору та значної державної підтримки.

Насьогодні урядом вже зроблено ряд кроків, спрямованих на забезпечення розвитку галузі у довгостроковій перспективі. За даними мінагрополітики станом на 01.05.2018 р. у регіонах триває підготовка та реалізація 335 інвестиційних проектів у сфері агробізнесу загальною вартістю 38,9 млрд грн. Ралізація проектів передбачає створення 15-17 тис. додаткових робочих місць. Основними напрямками реалізації проектів є: розвиток скотарства (43 од.), розвиток птахівництва (25 од.), обробка та зберігання зернових (65 од.), сховища для тривалого зберігання овочів і фруктів (23 од.), багаторічні насадження (16 од.), зрошення (11 од.), інші проекти [9].

Насьогодні розроблений та схвалений Кабінетом міністрів України проект Єдиної комплексної стратегії та плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 рр. [4]. У проекті передбачено ряд реформ та заходів, що матимуть на меті сприяння сталого розвитку сільського господарства, полегшення доступу сільськогосподарських виробників до інвестиційних ресурсів та визначення чітких цілей щодо забезпечення продовольчої безпеки. Проте, внаслідок наявних політичних та фінансових суперечностей і процвітання корупційних схем стратегія не прийнята Верховною радою та не має офіційного статусу, а більшість прийнятих протягом 2015-2018 рр. законодавчих актів прямо суперечать положенням вказаної стратегії.

Таким чином, якісне інвестиційне забезпечення розвитку агропромислового сектору України наразі потребує насамперед політичної волі та консолідації всіх зацікавлених сторін щодо створення сприятливих та прозорих умов ведення агробізнесу в Україні а також державних гарантій для інвесторів щодо захисту їх інвестицій, майна та отриманих прибутків.

Разом з цим, необхідно зауважити, що розвиток аграрного сектору виконує визначальну, проте не єдину роль у забезпеченні продовольчої безпеки. За визначенням FAO (продовольча та сільськогосподарська організація ООН): «Продовольча безпека - це стан, що характеризується постійним фізичним, соціальним і економічним доступом усіх людей до достатнього за обсягом, поживністю та безпечністю продовольства, яке необхідне для здорового й активного життя» [20]. Важливими складовими продовольчої безпеки є:

- наявність продуктів харчування відповідного асортименту, якості та поживної цінності що відповідає потребам здорового та безпечного способу життя у достатніх відповідно до чисельності населення обсягах (функція розвитку сільського господарства, регіонального та міжнародного розподілу продовольства);

- фізична доступність продовольства у всіх населених пунктах (функція ринкового регулювання, розвитку транспортної та ринкової інфраструктури);

- безперебійність постачання продукції не залежно від будь-яких обставин (функція держрезерву);

- економічна доступність основних продовольчих товарів не залежно від соціального статусу чи інших характеристик населення (функція соціальної політики).

Отже, забезпечення продовольчої безпеки вимагає комплексного підходу та державного контролю за ефективною реалізацією визначеного переліку функцій. Нажаль, наразі в Україні відсутній комплексний регуляторний документ, щодо забезпечення продовольчої безпеки, не прийнято відповідного закону, що тягне за собою відсутність чіткої відповідальності за не належне виконання функцій держави в забезпеченні продовольчої безпеки.

Основною проблемою наразі є забезпечення економічної доступності населення до якісних та поживних продовольчих товарів. Проведені дослідження щодо забезпечення споживання населенням визначеного асортименту необхідних продуктів у відповідності до санітарних норм

показали, що найбільша диференціація у споживанні за соціальними групами (відповідно до рівня доходів) спостерігається по м'ясній і рибній продукції а також по фруктах та ягодах. Спостерігаються також тенденції щодо заміщення молочних та м'ясних продуктів хлібом та хлібопродуктами, овочами та баштаними (перевищення норм споживання у середньому на 10%). Тож можемо говорити про складну ситуацію з продовольчою безпекою, що може мати негативні наслідки для здоров'я та працездатності громадян.

Варто зауважити, що забезпечення економічної доступності продовольства для усіх категорій та соціальних груп громадян до достатнього обсягу якісної та безпечної продукції потребує насамперед виваженої політики щодо зростання доходів населення та їх індексації. У свою чергу, зростання доходів громадян, при збереженні стабільних цін на продукти харчування можливе за умови випереджального розвитку економіки, що також потребує значних та раціональних інвестицій насамперед інноваційного спрямування. Таким чином, визначальним ресурсом зростання економіки та вирішення проблем реалізації функцій щодо забезпечення продовольчої безпеки є інвестиції, вдале використання яких дозволить створити мультиплікативний ефект у розвитку всіх галузей економіки, що, у свою чергу, сприятиме зростанню доходів громадян, поліпшенню платіжного балансу та розвитку інфраструктури.

Важливою умовою підвищення інвестиційного потенціалу у сфері продовольчої безпеки є створення сприятливого інвестиційного клімату. У цьому контексті погоджуємося з думкою Кулініч Т.В. та Мричко М.А., що основними напрямками поліпшення інвестиційного клімату є:

- політична стабілізація та визначення пріоритетів у зовнішній політиці;
- адаптація законодавства та регуляторної системи до системи законодавства країн ЄС;
 - створення умов для вільної конкуренції;
 - зменшення адміністративних бар'єрів та преференцій на шляху руху капіталів, в тому числі у зовнішній торгівлі;
- спрощення адміністрування податків;
- усунення технічних бар'єрів в процесі відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів;
- застосування для інвестиційних цілей ставки на прибуток, яка тяжіє до нуля через використання прискореної амортизації, та комплексу податкових пільг та винятків (як це робиться у країнах ЄС, де податкова

система побудована так, що компанія, яка вирішує реінвестувати прибуток у виробництво, звільняється від оподаткування цих коштів);

- розвиток фондового ринку, сприяння збільшенню кількості публічних компаній та якості розкриття ними фінансової звітності;

- прийняття пакета законів щодо ліквідації корупції, зменшення адміністративного тиску на бізнес та сприяння відділенню бізнесу від влади (за прикладом Грузії);

- повне та своєчасне надання інформації для бізнесу (інвестиційних рейтингів, прогнозів макроекономічних показників тощо) завдяки створенню спеціалізованих центрів [7, с.37.].

Висновки. Питання забезпечення продовольчої безпеки та інвестицій тісно взаємопов'язані та вимагають насамперед політичної волі щодо створення сприятливого інвестиційного клімату, формування чітких і прозорих регуляторних механізмів, визначення і затвердження на законодавчому рівні стратегічного плану сталого розвитку економіки та її пріоритетних галузей, встановлення відповідальності за проведення реформ і забезпечення продовольчої безпеки країни.

Бібліографічний список: 1. Білоусова О.С. Інвестиційний потенціал економіки України та країн ЄС / О.С. Білоусова // Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2017. – № 1-2. – С. 60-67. 2. Вербицька Г.Л. Проблеми та перспективи залучення інвестицій в економіку України / Г.Л. Вербицька // Інноваційна економіка. – 2016. – № 1-2. – С. 48-52. 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. (Проект) / Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025#join>. 5. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства України у стратегічній перспективі / М.І. Кісіль // Вісник аграрної науки. – 2018. – № 1 (448). – С. 78-82. 6. Кобеля З.І. Інвестиційний потенціал України в умовах економічної кризи / З.І. Кобеля, Н.Я. Кутаренко, К.І. Рудько, А.М. Бабчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 22. – С. 32-37. 7. Кулініч Т.В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення в сучасних умовах // Т.В. Кулініч, М.А. Мричко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 34-40. 8. Кучерук Г.Ю. Економічне обґрунтування

комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г.Ю. Кучерук, О.М. Вовк // Економіка. Фінанси. – Право. – 2008. – № 5. – С. 6–7. 9. Офіційний сайт міністерства аграрної політики України. [Електронний ресурс].-режим доступу: <http://minagro.gov.ua>. 10. Траханов І.П. Проблеми інвестиційного забезпечення підприємств АПК України та перспективи їх розвитку/І.П. Траханов / Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 9. – С. 153-157. 11. Стегней М.І. Інвестиційно-інноваційні домінанти сталого розвитку територіальних одиниць / М.І. Стегней // Економіка та суспільство: електронне наукове видання. – Мукачеве: МДУ, 2015. – № 1. – С. 56-61. 12. Стегней М.І. Оцінка сучасного стану та перспективи розвитку інвестиційної та банківської сфер України / М.І. Стегней, Я.Ю. Софілканич, К.Д. Поллої // Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки / гол. редактор К.С. Шапошников. – Херсон, 2015. – Випуск 10. – Частина 4. – С. 175-177. 13. Стегней М.І. Державне регулювання інвестиційної сфери в період економічних трансформацій / М.І. Стегней, Паук М.І., Козик І.М. // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки» № 3. – Харків, 2014. – С. 200-207. 14. Стегней М.І. Сучасні умови формування та реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Стегней, Лінтур І.О., Петричко М.М. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – Серія: Економіка. – Том 19. – Вип. 3/1. – Одеса, 2014. – С. 179-183. 15. Іртищева І.О. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртищевва, М.І. Стегней, Паук М.І. // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». – № 5. – Харків, 2014. – С. 15-24. 16. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення фінансово-економічного механізму реалізації децентралізованої моделі сталого розвитку територіальних громад / І.О. Іртищевва, М.І. Стегней // Економіст. – К.: Київський міжнародний економічний форум, 2015. – № 6. – С. 8-12. 17. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2 (72). – С. 84-94. 18. Rome Declaration on World Food Security [Electronic resource] : World Food Summit. — [s. 1.] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.htm>. 19. Stehnei M. Conceptual approaches to the formation of regional food security strategy in the context of sustainable development/ M. Stehnei, I. Irtysheva, Y. Boiko, L. Rogatina and K. Khaustova// Problems and Perspectives in Management. – 2018. – 16(4). – P. 42-50.

Крамаренко И., Широков М., Никон Д., Билоус А. Роль инвестиционного потенциала в контексте продовольственной безопасности. В статье исследованы теоретические подходы к определению инвестиционного потенциала национальной экономики, установлена его роль в процессах экономического роста и обеспечения продовольственной безопасности. Проведен ретроспективный анализ инвестиционного обеспечения сельского хозяйства как определяющего фактора продовольственной безопасности, определены современные проблемы инвестиционной привлекательности аграрного бизнеса и направления ее повышения. Установлено ключевые функции государства в обеспечении продовольственной безопасности и пути их совершенствования с использованием инвестиционного ресурса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность.

Kramarenko I.S., Shyrovkov M.A., Nikon D.E., Bilous A.A. The role of investment potential in the context of food security. The theoretical approaches to the definition of the investment potential of the national economy was investigated in the article and its role in the processes of economic growth and ensuring food security was established. A retrospective analysis of the investment provision of agriculture as a determinant of food security has been carried out, modern problems of investment attractiveness of agrarian business and directions of its increase have been identified. The key functions of the state in ensuring food security and ways of their improvement using the investment resource are established.

It has been proved that the key resource of economic growth and solving problems of implementation of food security functions is investments, the successful use of which will create a multiplier effect in the development of all sectors of the economy, which in turn will contribute to the growth of citizens' incomes, improvement of the balance of payments and infrastructure development.

Key words: investments, investment potential, agro-industrial complex, food safety.

Стаття надійшла до редакції: 11.07.2018 р

Зміст

Parkitna A., Wilimowska Z. Creation of producer groups as a form of efficient development of the agricultural market organization in Poland	3
Давиденко Н.М., Кульбач Ю.О. Шляхи підвищення ринкової капіталізації агропромислових підприємств	16
Пасемко Г.П., Бага Л.Г., Довгаль С.В., Момот А.С. Економічний та виробничий потенціали АПК	25
Чебанова Н.В., Чебанова О.П., Міхійко С.В. Трудові ресурси як важіль підвищення конкурентоспроможності підприємства	33
Багмет К.В., Люльов О.В. Державне регулювання інституційних трансформацій соціального сектора через вимірювання результатів інвестицій впливу	44
Бережна Ю.Г. Маркетингова стратегія сільськогосподарських підприємств	53
Горкавий В.К. Система статистичних показників ефективності аграрної праці	61
Дем'яненко Н.В., Яснолоб І.О., Пальваль П.В., Ванжула Д.В. Особливості стратегічного маркетингового управління в сільськогосподарському підприємстві	70
Коваль О.М., Добрівська М.В., Голядинець Н.В. Інноваційно-інвестиційна складова переходу аграрного сектору до біоекономіки в Україні	79
Орлова В.М., Самойлик В.П., Савченко М.П. Вплив корпоративного податкового менеджменту на формування облікової політики: механізм та шляхи взаємодії	89
Сколотій Л.О. Удосконалення організації бухгалтерського обліку та управління дебіторською заборгованістю підприємства	97
Чебанова Н.В., Акульшина І.В., Яковлєв А.М. Облікова політика підприємства – основа стратегічного управління	107
Велієва В.О. Аналіз фінансового стану сільського житлового фонду України	117
Горенко А.І. Особливості системи мотивації найманих працівників в умовах інноваційного розвитку: теоретичний аспект	129

Заздравнова О.І., Гаврилюк Ю.М., Волошан М.М.	
Геокультурна стратегія пізнання сучасного соціально-економічного розвитку світу	141
Іртищева І.О., Стегней М.І., Іщенко О.А., Бурцев О.В.	
Роль інфраструктурного забезпечення у формуванні регіональної промислової політики	153
Ульянченко О.В., Кривошеєва В.В.	
Місце організації оплати праці в управлінні мотиваційним середовищем	164
Баришевська І.В., Оленич К.В.	
Утворення ідеї процесу наукового мислення бухгалтера	173
Добіжа Н.В.	
Матеріально-технічне забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору України	181
Єфіменко Т.І., Мамонова В.А., Савчук Т.О.	
Сучасні питання трансформації фінансової звітності	191
Калашнікова Т.В., Самохіна С.А.	
Розвиток ринку фінансових технологій в Україні як фактор сприяння фінансовій інклюзивності	201
Гудзинський О.Д., Судомир С.М.	
Соціальна відповідальність бізнесової діяльності в аграрному секторі економіки	211
Заздравнова О.І., Кравцов А.І., Гаврилюк Ю.М.	
Соціальне: до досвіду осмислення базового елемента соціології	219
Милованов Є.В.	
Вдосконалення системи оподаткування органічних агровиробників в Україні	229
Чумак В.Д., Мисник Т.Г., Зоря С.П.	
Ресурсозбереження як антикризовий захід попередження банкрутства сільськогосподарських підприємств	244
Скупський Р.М., Єфремова Н.О.	
Економічна ефективність маркетингової діяльності підприємства	252
Бойко Є.О.	
Оцінка системних характеристик сталого розвитку аграрного виробництва	260
Жудро М.М.	
Имплементация трендов цифровизации экономики в высокотехнологичный агробизнес	273
Літвінов В.І.	
Оцінка взаємозалежності величини доходів сільськогосподарських підприємств і витрат на матеріальне стимулювання працівників	288

Тимошенко М.М. Необхідність формування економічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій	296
Гуторов О.І. Інноваційна стратегія: значення, розробка, методи вибору	307
Ponomarova M.S. Social responsibility of business as a prerequisite of strategic management in the activities of the food industry enterprises	320
Устік Т.В. Формування маркетингової стратегії як інструмент ефективного управління діяльністю аграрних підприємств	327
Константинова Т.В. Формування системи стратегічного управління підприємств харчової промисловості	337
Стройко Т.В., Бабаєва К.О. Інноваційні аспекти розвитку України: сучасний стан та стратегічні перспективи	347
Білоусько Т.Ю., Білоусько Р.С. Диверсифікація підприємницької діяльності аграрних підприємств у забезпеченні їх конкурентоспроможності	353
Артеменко А.К. Формування механізму мотивації та матеріального стимулювання праці в умовах зниження соціального захисту	361
Друшляк І.М. Стан виробництва зерна як пріоритетної галузі у зростанні економічної ефективності агрокомплексу та оцінка його конкурентних позицій	369
Муленко А.І. Розвиток моделей регулювання інформаційно-телекомунікаційної сфери України	378
Муніка Н.О. Сучасний етап децентралізації в Україні: проблеми й здобутки	386
Бабкова-Пилипенко Н.П., Мельник А.І., Архангельська А.-М.І. Гендерні стереотипи: головні напрямки самовдосконалення для молодих бізнес-леді	392
Войт Д.С., Діденко Д.Ф., Колодруб Ю.А. Перспективи розвитку винного гастротуризму шляхом кластеризації	400
Гришина Н.В., Арчибісова Д.С., Єрмократій А.О. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості (на прикладі миколаївської області)	410
Іртищева І.О., Салюк-Кравченко О.О. Проблеми та перспективи розвитку корпоративних відносин у реальному секторі економіки	420
Крамаренко І.С., Широков М.А., Нікон Д.Є., Білоус О.А. Роль інвестиційного потенціалу у контексті продовольчої безпеки	433

Contents

Паркітна А., Вілімовська З. Створення виробничих груп за формою ефективного розвитку організації сільськогосподарського ринку у Польщі	3
Davydenko N.M., Kulbach Y.O. Ways of increasing market capitalization of agroindustrial enterprises	16
Pasemko G.P, Dovgal S.V, Baga L.G., Momot A.S. Economic and Production Capacity of AIC	25
Chebanova N.V., Chebanova O.P., Mikhiienko S.V. Labor resources as a lever for increasing the competitiveness of the enterprise	33
Bagmet K.V., Lyulyov O.V. State of institutional transformations of the social sector through the measurement of governing of social sector development through measurement of impact investment results	44
Berezhna Y.H. Marketing Strategy of Agricultural Enterprise	53
Gorkavy V.K. System of statistical indexes of efficiency of agrarian labour	61
Demyanenko N.V., Yasnolob I.O., Palval P.V., Vanzhula D.V. Features of strategic marketing management in an agricultural enterprise	70
Koval E., Dobrivs'ka M., Holiadynets N. Innovative and investment way for transition of the agricultural sector to bioeconomy in Ukraine ...	79
Orlova V.M., Samoilyk V.P., Savchenko M.P. Impact of corporate tax management on the formation of accounting policies: the mechanism and ways of interaction	89
Skolotii L.O. The organization of accounts due from customers	97
Chebanova N.V., Akulshina I.V., Yakovlev A.N. The accounting policy of the enterprise is the basis of strategic management	107
Velieva V.O. Analysis of the financial condition of the rural housing stock of Ukraine	117
Gorenko A.I. Features of the system of motivation of hired workers in the conditions of innovative development: the theoretical aspect	129
Zazdravnova O.I., Gavrilyuk Yu.M., Voloshan M.M. Geocultural strategy of comprehension of modern socio-economic development of the world	141

Irtysheva I., Ishchenko E., Stehnei M., Burtsev O. The role of infrastructure support in the process of formation of regional industrial policy	153
Ulyanchenko O.V., Krivosheeva V.V. Location of the organization of remuneration in management of the motivational environment	164
Baryshevska I.V., Olenych K.V. Combined to the process of scientific accountant	173
Dobizha N.V. Material and technical provision of innovation-oriented agrarian sector of Ukraine	181
Yefimenko T.I., Mamonova V.A., Cavchuk T.O. Modern issues of transformation of financial reporting	191
Kalashnikova T.V., Samokhina S.A. Development of the financial technology market in Ukraine as a factor in promoting financial inclusion	201
Hudzynskyi A.D., Sudomyr S.M. Social responsibility of business activity in the agrarian sector of the economy	211
Zazdrunova O.I., Kravtsov A.I., Gavrilyuk Yu.M. Social: to examination of the basic element of sociology	219
Milovanov E.V. Improvement of the taxation system of organic agricultural producers in Ukraine	229
Chumak V.D., Mysnyk T.H., Zoria S.P. Resource-saving as an anti-crisis measure to prevent bankruptcy of the agricultural enterprises	244
Skupskyi R.M., Yefremova N.O. Economic effectiveness of marketing activity of the enterprise	252
Boyko E.A. The assessment of system characteristics of sustainable development of agrarian production	260
Zhudro M.M. The implementation of trends of digitizing the economy into high-tech agribusiness	273
Lytvynov V.I. The evaluation of the interdependence of agricultural enterprises and the expenditures on the material incentives of workers ..	288
Tymoshenko M.M. Necessary formation of economic mechanism for implementation of strategy for sustainable development of agricultural territories	296

Gutorov O.I. Innovative strategy: the importance, development, and selection methods	307
Пономарьова М.С. Соціальна відповідальність бізнесу як передумова стратегічного менеджменту в діяльності підприємств харчової промисловості	320
Ustik T.V. Formation of marketing strategy as an instrument of effective management of agricultural enterprises activity	327
Konstantinova T.V. Formation of the system of strategic management of food industry enterprises	337
Stroiko T., Babaeva E. The innovative aspects of Ukraine's development: state of the art and strategic perspectives	347
Bilousko T., Bilousko R. Diversification of agrarian enterprises entrepreneurial activity in ensuring their competitiveness	353
Artemenko A.K. Formation mechanism of motivation and incentives work in the face of declining social protection	361
Drushliak I.M. The state of grain production, as a priority sector in increasing the economic efficiency of agro complex and assessing its competitive position	369
Mulenko A. Development of regulation models of information and telecommunication sphere in Ukraine	378
Munika N. The current stage of decentralization in Ukraine: problems and goodwill	386
Babkova-Pylypenko N.P., Melnik A.I, Arkhangelska A.-M.I Gender stereotypes: main problems for self-development for young business ladies	392
Voit D., Didenko D., Kolodrub Y. Perspectives of the development of wine gastronomic tourism by clusterization	400
Grishina N., Archibisova D., Ekmocracy A. Factors of influence on competitiveness of food industry enterprises (on the example of the Nikolayevsk region)	410
Irtysheva I.A., Saliuk-Kravchenko O.O. Problems and prospects for development of corporate relations in the real economy sector	420
Kramarenko I.S., Shyrov M.A., Nikon D.E., Bilous A.A. The role of investment potential in the context of food security	433