

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МУКАЧІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Збірник наукових праць

Випуск 2(8) 2017

МУКАЧЕВО
2017

Видання Мукачівського державного університету

Науковий вісник Мукачівського державного університету.
Серія «Економіка»
Випуск 2(8) 2017 рік

Збірник наукових праць
Заснований у 2014 році

Збірник входить до переліку фахових видань у галузі економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1279 від 06.11.2014 р.)

Збірник представлено у 9 міжнародних наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах: Російський індекс научного цитування (РИНЦ) (Росія), Research Bible (Японія), Scientific Journal Impact Factor (SJIF) (Марокко), CiteFactor (США), Академія Google (США), InfoBase Index (Індія), Index Copernicus (Польща), Genamics JournalSeek, ACNP Catalogue (Італія).

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету, протокол № 4 від 17.11.2017 р.

Рецензенти:

Гургула Т. В., д.е.н., професор
Хрущ Н. А., д.е.н., професор

Адреса редакції: 89600, Закарпатська обл., м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26
Мукачівський державний університет,
Редакція Наукового вісника МДУ,
тел. (03131) 2-11-09, (03131) 2-15-32,
e-mail: nvemsu@gmail.com

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції. Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Головний редактор

Черничко Тетяна Володимирівна – д.е.н., професор (Україна)

Заступник головного редактора

Проскура Володимир Федорович – д.е.н., професор (Україна)

Відповідальний секретар

Ігнатишин Марія Василівна – к.е.н., доцент (Україна)

Редакційна колегія:

Буркинський Борис Володимирович – д.е.н., професор (Україна)

Гоблик Володимир Васильович – д.е.н., доцент (Україна)

Даниленко Анатолій Іванович – д.е.н., професор (Україна)

Денінс Андріс – Doctor of Economix, професор (Латвія)

Іщук Світлана Олексіївна – д.е.н., професор (Україна)

Лендел Михайло Андрійович – д.е.н., професор (Україна)

Мікловда Василь Петрович – д.е.н., професор (Україна)

Мікула Надія Анатоліївна – д.е.н., професор (Україна)

Мілашовська Ольга Іванівна – д.е.н., професор (Україна)

Папп Василь Васильович – д.е.н., професор (Україна)

Пітюлич Михайло Іванович – д.е.н., професор (Україна)

Реслер Марина Василівна – д.е.н., доцент (Україна)

Саксонова Світлана – Doctor of Economix, професор (Латвія)

Стуглік Джоанна – Doctor of Economix, професор (Польща)

Товканець Ганна Василівна – д.пед.н., професор (Україна)

Щербан Тетяна Дмитрівна – д.психол.н., професор (Україна)

Екабсоне Сандра – PhD, доцент (Латвія)

Ровт Алекс – к.е.н. (США)

Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред. кол.: Черничко Т. В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2017. – Випуск 2(8). – 194 с.

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

MUKACHEVO STATE UNIVERSITY

**SCIENTIFIC
BULLETIN
OF MUKACHEVO STATE
UNIVERSITY**

SERIES «ECONOMY»

Collected Works

Issue 2 (8) 2017

**MUKACHEVO
2017**

Publication of Mukachevo State University

Scientific Bulletin of Mukachevo State University.

Series «Economy»

Issue 2 (8) 2017

Collection of scientific papers

Founded in 2014

The collection is included in the list of professional publications in the field of economics

(Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine №1279 of 06.11.2014)

From 2015 collection is presented at 9 international scientometric databases, repositories and scientific systems: Russian Science Citation Index (RSCI), Research Bible (Japan), Scientific Journal Impact Factor (SJIF) (Morocco), CiteFactor (USA), Google Academy (USA), InfoBase Index (India), Index Copernicus (Poland), Genamics JournalSeek, ACNP Catalog (Italy).

Recommended for publication and distribution through Internet by Academic Council of Mukachevo State University, Minutes № 4 of 17.11.2017.

Reviewers:

Gurgula T. V., Doctor of Economics, professor
Khrushch N. A., Doctor of Economics, professor

Editorial address: 89600, Transcarpathian region,
Mukachevo, Uzhgorodska St, 26,
Mukachevo State University,
Editorial Scientific Bulletin of MSU,
Tel. (03131) 02-11-09,
e-mail: nvmsu@gmail.com

All rights reserved. Reprints and translations are permitted only with the consent of the author and publisher. Editors do not always agree with the opinion of the author and are not responsible for factual mistakes.

Editor in Chief

Chernychko Tetiana Volodymyrivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Deputy Editor

Proskura Volodymyr Fedorovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Executive Secretary

Ihnatyshyn Maria Vasylivna – Candidate of Economic sciences, associate professor (Ukraine)

Editorial board:

Burkyns'kyi Borys Volodymyrovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Hoblyk Volodymyr Vasylovych – Doctor of Economics, associate professor (Ukraine)

Danylenko Anatoliy Ivanovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Denins Andris – Doctor of Economics, professor (Latvia)

Ishchuk Svitlana Oleksiivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Lendyel Mykhaylo Andriyovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Miklovda Vasylov Petrovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Mikula Nadiya Anatoliivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Milashovska Olga Ivanivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Papp Vasylov Vasylovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Pityulych Mykhaylo Ivanovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Resler Maryna Vasylivna – Doctor of Economics, associate professor (Ukraine)

Saksonova Svitlana – Doctor of Economics, Professor (Latvia)

Stuhlik Joanna – Doctor of Economics, professor (Poland)

Tovkanets Hanna Vasylivna – Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Ukraine)

Scherban Tetiana Dmytrivna – Doctor of Psychology, professor (Ukraine)

Dzhekabson Sandra – PhD, associate professor (Latvia)

Rovt Alex – Candidate of Economic sciences. (USA)

Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Economics»: Coll. of Scien. papers. / Ed. col.: Chernychko T.V. (Ch. Ed.) and others. – Mukachevo: Ed. MSU, 2017. – Issue 2 (8). –194 p.

© Mukachevo State University, 2017

ЗМІСТ

Економіка та управління національним господарством

<i>Білокурський Р. Р.</i>	
Екологічне підприємництво в Україні: стан та пріоритети розвитку	11
<i>Іванишина Г. С.</i>	
Функціонування ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні: сучасний стан та перспективи ...	19
<i>Ігнатенко О. С.</i>	
Інвестиційне кредитування агропромислового комплексу: теорія і практика	26
<i>Кальницька М. А.</i>	
Основи регулювання соціального розвитку України	32
<i>Мілашовська О. І., Шитікова Т. В.</i>	
Генезис розвитку та оцінка сфери гостинності	37
<i>Молнар Д. І., Чорій М. В., Рубін М. А.</i>	
Контроль якості продуктів харчування і можливості України гармонізації стандартам ЄС	42
<i>Росола У. В.</i>	
Сучасний стан ринку сільськогосподарської продукції	46
<i>Свидрук І. І.</i>	
Концептуальні основи становлення креативної економіки	51
<i>Черленяк І. І., Довба І. В., Клев'яник В. Ю.</i>	
Виклики та бар'єри розвитку національного консалтингового бізнесу	57
<i>Черничко Т. В., Черничко С. Ф.</i>	
Ефективність антиінфляційної політики в Україні та колишніх республіках Радянського Союзу	68

Економіка та управління підприємствами

<i>Азарова А. О., Павлов С. В., Логвинюк М. П.</i>	
Комплексна цільова програма оптимізації маркетингової політики вітчизняних підприємств на основі СППР «Солон-2»	75
<i>Алишарф Ібрагім. А. М.</i>	
Контроль та управління ефективністю діяльності медичних закладів	81
<i>Ілляшенко С. М., Рот-Серов Є. В.</i>	
Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах	86
<i>Кулиняк І. Я., Базарко С. В.</i>	
Оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств	94
<i>Маргіта Н. О., Маргіта М. В.</i>	
Практичні аспекти застосування теорії обмежень	101
<i>Польова Т. В., Рєзнік А. С.</i>	
Оцінка ефективності використання виробничих запасів як підґрунтя для прийняття зважених управлінських рішень	106

Регіональна економіка, демографія та соціальна політика

<i>Гаранко Е. В.</i>	
Методичні підходи до типології малих міст як наукова основа управління їх розвитком	113
<i>Головко О. М., Гоблик-Маркович Н. М., Горват Е. С.</i>	
Аналіз особливостей і перспектив розвитку санаторіїв Закарпаття	120
<i>Ліба Н. С.</i>	
Реалізація державно-приватного партнерства у системі регіональної промислової політики	126
<i>Пап В. В., Лужанська Т. Ю., Бошота Н. В.</i>	
Бренд території міста в контексті стратегічного управління сферою туризму	133

Економічна статистика, бухгалтерський облік та аудит

<i>Головачко В. М., Максименко Д. В., Турок М. М.</i>	
Бухгалтер 21 століття	142
<i>Нестерова С. В., Лизанець А. Г.</i>	
Обґрунтування доцільності калькулювання витрат на підприємстві	148
<i>Польова Т. В., Дерейко Ю. О.</i>	
Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління витратами та їх оптимізацією	153

Фінанси, гроші та кредит

<i>Головачко В. М., Бобалік К. О.</i>	
Місцеві податки як джерело наповнення місцевого бюджету в умовах децентралізації	158
<i>Ігнатишин М. В., Ігнатишин М. І.</i>	
Прогнозування показників субсидування на основі аналізу рядів динаміки	163
<i>Клапків Ю. М.</i>	
Конфлікт інтересів у діяльності страхових посередників	171
<i>Леснік Т. М.</i>	
Вплив макроекономічних показників на курс національної валюти: регресійний аналіз	177
<i>Черничко С. Ф., Черничко С. С., Пелехач І. І.</i>	
Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку	182
<i>Мікловда В. П.</i>	
Системне дослідження ринку праці (рецензія на монографію: Гоблик В. В., Токар Я. І. «Регулювання депресивних ринків праці в умовах економічної трансформації»)	190

CONTENTS

Economics and management of national economy

<i>Biloskurs'kyi Ruslan R.</i> Environmental enterprise in Ukraine: status and priorities of development	11
<i>Ivanyshyna Galina S.</i> The functioning of market of precious metals and stones in Ukraine: current state and perspectives	19
<i>Ignatenko Olexandr S.</i> Investment crediting of agroindustrial complex: theory and practice	26
<i>Kalnitska Marina A.</i> Bases of regulation of social development of Ukraine	32
<i>Milashovska Olga I., Shytikova Tetiana V.</i> Genesis of the development and evaluation of the sphere of hospitality	37
<i>Molnar Dzhosija I., Chorij Myroslava V., Rubish Marina A.</i> Quality control of foodstuffs and the possibilities of Ukraine harmonization to EU standards	42
<i>Rosola Ulyana V.</i> Current state of the agricultural products market	46
<i>Svydruk Irena I.</i> Conceptual foundations of the formation of a creative economy	51
<i>Cherlenyak Ivan I., Dovba Ivanna V., Klevyanyk Vasyl Yu.</i> Challenges and development barriers of national consulting business	57
<i>Chernychko Tetyana V., Chernychko Stanislav F.</i> The effectiveness of anti-inflationary policy in Ukraine and the former republics of the Soviet Union	68

Economics and business management

<i>Azarova Anzhelika A., Pavlov Sergey V., Logvinyuk Maksim P.</i> Comprehensive goal program for optimization of domestic enterprises marketing policies on the basis of DSS «Solon-2»	75
<i>Alsharf Ibrahim A. M.</i> Performance Management and Monitoring of Medical Institutions	81
<i>Illiaschenko Sergii M., Rot-Sierov Yevhenii V.</i> Theoretical and methodological means of choosing directions of industrial enterprises knowledge commercialization	86
<i>Kulyniak Ihor Ya., Bazarko Svitlana V.</i> Evaluation and improving of marketing activities effectiveness of enterprises	94
<i>Marhita Nataliya O., Marhita Mykhaylo V.</i> The practical aspects of the theory of constraints application	101
<i>Pol'ova Tetyana V., Ryznyk Alina S.</i> Evaluation of production reserves use efficiency, as a basis for taking perfected managerial solutions	106

Regional economics, demography and social policy

<i>Harapko Evelina V.</i> Methodical approaches to typology of small towns as the scientific basis of managing their development	113
<i>Golovko Olha M., Goblyk-Markovych Nadiia M., Horvat Edina S.</i> Analysis of the features and prospects of the development of sanatoria in Transcarpathia	120
<i>Liba Nataliya S.</i> Realization of the state-private partnership in the regional industrial policy system	126
<i>Papp Vasyl V., Luzhanska Tetyana Yu., Bochota Nelja V.</i> The brand of the town territory in the context of strategic management of the tourism sphere	133

Economic statistics, accounting and auditing

<i>Holovachko Vasyl' M., Maksymenko Diana V., Turok Maryna M.</i> Accountant of the 21st century	142
<i>Nesterova Svitlana V., Lyzanets Angela G.</i> Reasoning of cost calculation expediency at the enterprise	148
<i>Polyova Tetyana V., Dereiko Yuliya O.</i> Accounting and analytical provision of the process of cost management and its optimization	153

Finance, money and credit

<i>Holovachko Vasyl' M., Bobalik Kateryna O.</i>	
Local taxes as a source of filling the local budget in the conditions of decentralization	158
<i>Ihnatyshyn Mariya V., Ihnatyshyn Mykola I.</i>	
Forecasting subsidy indicators based on the analysis of the series of dynamics	163
<i>Klapkiv Yuriy M.</i>	
Conflict of interest in the activities of insurance intermediaries.....	171
<i>Lesnik Tetyana M.</i>	
Influence of macroeconomic indicators on the currency exchange rate: regression analysis	177
<i>Chernychko Stanislav F., Chernychko Stanislav S., Pelekhach Ivan I.</i>	
Banking sector of the economy of Ukraine: review of major trends and development prospects	182
<i>Miklovda Vasyl' P.</i>	
System research of the labor market (review of the monograph: Hoblyk V. V., Tokar Y. I. "Regulation of Depressed Labor Markets in Conditions of Economic Transformation")	190

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и управление национальным хозяйством

<i>Белоскурский Р.Р.</i>	
Экологическое предпринимательство в Украине: состояние и приоритеты развития	11
<i>Иванишина Г. С.</i>	
Функционирование рынка изделий из драгоценных металлов и камней в Украине: современное состояние и перспективы	19
<i>Игнатенко А. С.</i>	
Инвестиционное кредитование агропромышленного комплекса: теория и практика	26
<i>Кальницкая М. А.</i>	
Основы регулирования социального развития Украины	32
<i>Милашовская О. И., Шитикова Т. В.</i>	
Генезис развития и оценка сферы гостеприимства	37
<i>Молнар Д. И., Чорий М. В., Рубиш М. А.</i>	
Контроль качества продуктов питания и возможности Украины гармонизации стандартам ЕС	42
<i>Росола У. В.</i>	
Современное состояние рынка сельскохозяйственной продукции	46
<i>Свидрук И. И.</i>	
Концептуальные основы становления креативной экономики	51
<i>Черленяк И. И., Довба И. В., Клевань В. Ю.</i>	
Проблемы и развитие барьеров национального консалтингового бизнеса	57
<i>Черничко Т. В., Черничко С. Ф.</i>	
Эффективность антиинфляционной политики в Украине и бывших республиках Советского Союза	68

Экономика и управление предприятиями

<i>Азарова А. А., Павлов С. В., Логвинюк М. П.</i>	
Комплексная целевая программа оптимизации маркетинговой политики отечественных предприятий на основе СППР «Солон-2»	75
<i>Алиарф Ибрагим А. М.</i>	
Контроль и управление эффективностью деятельности медицинских учреждений	81
<i>Ильяшенко С. Н., Рот-Серов Е. В.</i>	
Теоретико-методические основы выбора направлений коммерциализации знаний на промышленных предприятиях	86
<i>Кульняк И. Я., Базарко С. В.</i>	
Оценка и повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятий	94
<i>Маргита Н. О., Маргита М. В.</i>	
Практические аспекты применения теории ограничений	101
<i>Полевая Т. В., Резник А. С.</i>	
Оценка эффективности использования производственных запасов как основание для принятия взвешенных управленческих решений	106

Региональная экономика, демография и социальная политика

<i>Гаранко Э. В.</i>	
Методические подходы к типологии малых городов как научная основа управления их развитием	113
<i>Головки О. Н., Гоблик-Маркович Н. М., Горват Е. С.</i>	
Анализ особенностей и перспектив развития санаториев Закарпатья	120
<i>Либа Н. С.</i>	
Реализация государственно-частного партнерства в системе региональной промышленной политики	126
<i>Пап В. В., Лужанская Т. Ю., Бошота Н. В.</i>	
Бренд территории города в контексте стратегического управления сферой туризма	133

Экономическая статистика, бухгалтерский учет и аудит

<i>Головачко В. М., Максименко Д. В., Турок М. М.</i>	
Бухгалтер 21 века	142
<i>Нестерова С. В., Лизанець А. Г.</i>	
Обоснование целесообразности калькуляции затрат на производство	148
<i>Полевая Т. В., Дерейко Ю. А.</i>	
Учетно-аналитическое обеспечение процесса управления расходами и их оптимизацией	153

Финансы, деньги и кредит

<i>Головачко В. М., Бобалик Е. О.</i>	
Местные налоги как источник наполнения местного бюджета в условиях децентрализации	158
<i>Игнатишин М. В., Игнатишин Н. И.</i>	
Прогнозирование показателей субсидирования на основании анализа рядов динамики	163
<i>Клапків Ю. М.</i>	
Конфликт интересов в деятельности страховых посредников	171
<i>Лесник Т. Н.</i>	
Влияние макроэкономических показателей на курс национальной валюты: регрессионный анализ	177
<i>Черничко С. Ф., Черничко С. С., Пелехач И. И.</i>	
Банковский сектор экономики Украины: обзор основных тенденций и перспектив развития	182
<i>Микловда В. П.</i>	
Системное исследование рынка труда (рецензия на монографию: Гоблик В. В., Токарь Я. И. «Регулирование депрессивных рынков труда в условиях экономической трансформации»)	190

РОЗДІЛ I

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК [330.341:330.15:504.06]:65(477)

Білокурський Руслан Романович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЕКОЛОГІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ

У статті систематизовано основні сфери, які відзначаються високим потенціалом розвитку екологічного підприємництва. Одну з груп формують спеціалізовані підприємства, які здійснюють діяльність у сферах поводження з відходами, водоочищення, альтернативної енергетики, розвитку екотранспорту, медицини, біотехнологій, фармації, ландшафтного дизайну і проектування та ін. Другу групу формують підприємства, які продукують і впроваджують екологічні інвестиції та інновації як вимушені заходи у природоохоронній сфері, а також як заходи, що орієнтовані на прибуток і забезпечення конкурентних переваг. Напрямок екологічного підприємництва також доповнюють підприємства, які залежні від використання ресурсів навколишнього природного середовища та їхнього стану – це екологічне сільське господарство, рекреація і туризм, виробництво екологічно чистої продукції, зокрема в сфері харчування, легкої промисловості, будівництва. Окремо виділено підприємства у сфері екопослуг, а саме які займаються екоменеджментом, а також різного роду науково-дослідною діяльністю. Проаналізовано сучасний стан та досвід екологічного підприємництва в Україні. Визначено пріоритетні сфери екологічного підприємництва в Україні – водоочищення, поводження з відходами та альтернативну енергетику. У сфері водоочищення вказано на перспективу застосування технологій фізичних методів обробки води. У сфері поводження з відходами відзначено доцільність стимулювання спалювання з метою отримання енергії. Зазначено про необхідність створення сприятливих умов для можливості ліцензування діяльності по заготівлі вторинних металів суб'єктам, які є наразі перебувають у неправовій площині. У сфері альтернативної енергетики проаналізовано ситуацію щодо енергоспоживання та енергопродукування в Україні. Вказано, що одним з найоптимальніших варіантів цільового стимулювання альтернативної енергетики, зокрема серед домогосподарств, є напрям біогазових установок. Обґрунтовано, що пріоритети розвитку екологічного підприємництва мають сприяти утвердженню України на світовій арені як активного продуцента екологічних інновацій. Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження пріоритетів макроекономічної стратегії розвитку України на шляху посилення значення екологічного підприємництва.

Ключові слова: екологічне підприємництво, водоочищення, поводження з відходами, альтернативна енергетика, екологічні інновації.

ВСТУП

Постановка проблеми. Екологічне підприємництво є основною умовою забезпечення еколого-економічного розвитку будь-якого суспільства. Такий вид підприємництва можна стимулювати шляхом екологізації діяльності суб'єктів бізнесу у сферах, які є ресурсомісткими та мають значний потенціал впровадження екологічних інновацій, або ж через створення монофункціональних підприємств, орієнтованих суто на екологічні інвестиції й інновації.

З огляду на актуальність розвитку екологічного

підприємництва в Україні, дуже потрібними є публікації на таку тематику. Дане дослідження покликане з'ясувати, в яких сферах така екологічно орієнтована комерційна діяльність можлива та обґрунтувати пріоритети для економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження виконане на матеріалах українських авторів з різних питань екологічного підприємництва. Зокрема, це праці таких учених, як І. Гайдаєнко [1] (питання альтернативної енергетики), О. Горобець [2], В. Іщенко [8] (поводження з відходами), Л. Халанчук, А. Коротун [16] (технології водоочищення), А. Шимко [17] (поводження з металобрухтом) та ін. Також

використано дані офіційної статистики, різні експертні матеріали.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є наукове обґрунтування актуальності розвитку екологічного підприємництва в Україні та його пріоритетних сфер. Задачами статті будуть такі:

- обґрунтувати екологічне підприємництво як сферу економічної діяльності;
- проаналізувати сучасний стан та досвід екологічного підприємництва в Україні;
- визначити пріоритетні напрями екологічного підприємництва в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Екологічне підприємництво є специфічним видом комерційної діяльності. Нижче наведемо перелік можливих напрямів і сфер, з яких слід обирати й обґрунтовувати пріоритетні для України:

1) спеціалізовані підприємства: у сфері поводження з відходами (переробка і торгівля твердими побутовими та промисловими відходами); у сфері водоочищення (розробка і поширення різних систем водоочищення, зокрема біологічного); у сфері альтернативної енергетики (розробка і поширення технологій використання невикопних джерел енергії – біо-, вітро-, сонячної, гідро-, геотермальної енергетики, енергії довкілля); у сфері розвитку еко транспорту (розробка і поширення еко технологій у системі міського транспорту та міжміських (міждержавних) перевезень, виробництво і торгівля електромобілів та супровідної інфраструктури з використанням альтернативних джерел енергії, популяризація та інфраструктурне забезпечення переміщень з допомогою велосипедів); у сфері медицини, біотехнологій, фармації (виробництво і торгівля фармацевтичною продукцією, медичними препаратами з екологічно чистих лікарських рослин, продукцією для боротьби зі збудниками хворіб, новітніми добривами тощо); у сфері ландшафтного дизайну, проектування та ін.;

2) підприємства, які продукують і впроваджують екологічні інвестиції та інновації: як вимушені заходи у природоохоронній сфері – ресурсощадні технології; як заходи, орієнтовані на прибуток, конкурентні переваги (імідж у суспільстві) – ресурсозамішуючі технології;

3) підприємства, які залежні від використання ресурсів навколишнього природного середовища та їхнього стану: екологічне сільське господарство, у тому числі органічне рослинництво; виробництво екологічно чистої продукції, зокрема в сфері харчування, а також легкої промисловості, товарів для дітей (особливо іграшок), будівництва та ін.; рекреація (санаторно-курортне лікування) і туризм;

4) підприємства у сфері екопослуг: підприємства, які займаються екоменеджментом, надаючи послуги як суб'єктам бізнесу, так і населенню (зокрема, з приводу оптимізації використання газу, електроенергії при побутовому споживанні); підприємства, установи, організації, які займаються різного роду науково-дослідною діяльністю, проводять інноваційні дослідження в сфері еколого-економічного

розвитку в цілому та екологічного підприємництва зокрема.

Розглянемо прикладні особливості розвитку екологічного підприємництва в Україні. При цьому дослідимо найбільш перспективні напрями підприємництва для України.

На особливу увагу заслуговує екологічне підприємництво у сфері водоочищення. У даній сфері існує дуже багато проблем, наслідком чого є не лише нерациональне використання водних ресурсів, але й неконтрольоване їх забруднення. У даному контексті перспективною сферою екологічного підприємства є застосування технологій фізичних методів обробки води. Якісні наукові розробки за даною тематикою належать авторству Л. Халанчук та А. Коротун. Учені пишуть, що серед поширених методів знезараження води на території України пріоритетними є хімічні методи, що ґрунтуються на використанні сполук хлору, пероксиду водню, коагулянтів тощо, проте вони володіють рядом недоліків, тому не завжди забезпечують необхідну ефективність; у зв'язку з цим останнім часом все більшої актуальності набувають фізичні методи обробки води – найбільш економним і високоефективним способом очищення стічних вод є кавітація; з огляду на відносну дешевизну, надійність та економічну безпечність кавітаційне очищення води має безсумнівну перспективу закріпити свою визначальну роль в охороні водного басейну [16]. За умов пріоритету цільової підтримки використання згаданої технології у сфері водоочищення, це потягне за собою поширення інших, численних у розвинених країнах, технологій ефективного використання водних ресурсів, їх очищення, у тому числі у сфері альтернативної енергетики.

Дуже велику нішу в екологічному підприємстві займає сфера поводження з відходами, в тому числі їх переробка. За даними інтерактивної мапи Міністерства екології та природних ресурсів, станом на вересень 2017 року в Україні зареєстровано 3415 місць видалення відходів, 315 місць стихійних сміттєзвалищ (очевидно, це не об'єктивний показник); також функціонує 772 пункти прийому вторинної сировини (тіньовий ринок є значно більшим) і 362 ліцензіати на поводження з небезпечними відходами [7]. Дана мапа поки ще не містить усіх даних, що підтверджує формалізм профільного міністерства в об'єктивізації ситуації з посередництвом статистичних даних. Експерти ж стверджують, що в Україні нараховується 6,5 тис. законних і близько 35 тис. незаконних сміттєзвалищ загальною площею 7 % території країни; функціонує при цьому лише 4 сміттєпереробні підприємства, з яких дійсно працює лише одне [10]. Реальна утилізація побутових відходів в Україні здійснюється на сміттєспалювальному заводі у місті Києві, а також експлуатуються сміттєспалювальна установка в Харківській області та дві пересувні сміттєспалювальні установки в м. Харків [6].

Питання поводження з відходами набуло ще й політичного забарвлення. З 2016 року одне з найрозвиненіших міст України – Львів – опинилось у складних умовах вивозу сміття. Ситуація перейшла у політичну площину, демонструючи, по-перше,

відсталість нашої держави у культурі сміттєзбирання й переробки вторинної сировини, а по-друге, небажання представників влади організовувати в країні дієву і прозору систему поводження з відходами.

Наразі ситуація така (наскільки це відображає офіційна статистика), що частка сміття, видаленого у спеціально відведені місця чи об'єкти, у загальних обсягах утвореного сміття залишається доволі високою. Більше того, за період 2010-2016 років вона є вищою, аніж у 90-ті роки XX століття з початку

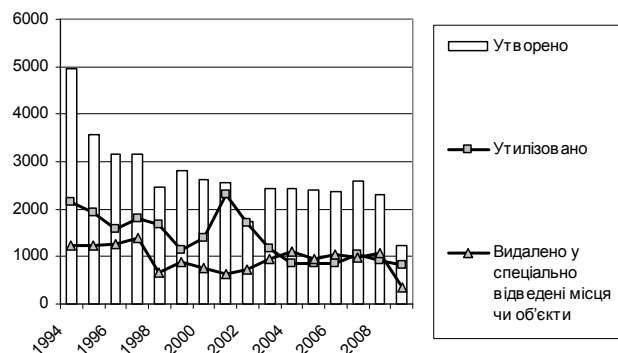


Рис. 1. Утворення та поводження з відходами в Україні, 1994-2016 роки, тис. т.

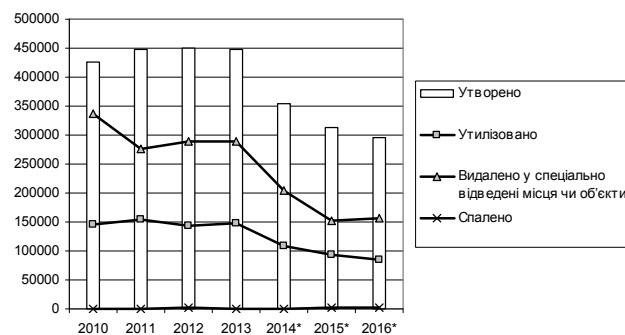
* Джерело: побудовано автором за даними [14]

Тренди розділено, адже з 2010 року до показника включено відходи, які утворені домогосподарствами, тому їх значення значно зросло. Бачимо, що кількість утворених відходів за останні 3 роки (окрім того, що втрачено АР Крим та окуповані території Сходу) дещо знизилась. Дану тенденцію слід пролонговувати, доповнюючи її позитивними зрушеннями на користь утилізації відходів. Негативним є зменшення частки в обсягах утворених відходів тих, які були утилізовані – якщо в 2010 році цей показник був на рівні 34,2 %, то в 2026 році він скоротився до 28,6 %.

Серед утилізованих відходів необхідно розуміти способи такої утилізації. З погляду еколого-економічного розвитку слід враховувати можливі переваги даного процесу. Серед ефективних способів актуально розглядати спалювання з метою отримання енергії. Наразі даний метод сприймається суспільством як доволі дискусійний, протиставляючи йому роздільний збір та переробку відходів. Це обумовлено сприйняттям методу спалювання у вигляді згарища на сміттєзвалищах. Однак згідно сучасних технологічних прийомів спалювання здійснюється у спеціальних печах. Більше того, цей процес дозволяє отримувати енергію. З метою стимулювання спалювання відходів в Україні запропоновано внести зміни до Закону України «Про ринок електричної енергії України», які встановлюють економічний стимул у вигляді «зеленого» тарифу для спалювання твердих побутових відходів населення замість роздільного збору, сортування та переробки на сировину для вторинного використання [11; 3]. Дані положення у довгостроковій перспективі мають відображатись у Національній стратегії поводження з відходами в Україні, проект якої станом на середину 2017 року лише розглядається. «Зелений» тариф на спалювання сміття сприймається скептично через декілька причин: спалювання твердих

незалежності України. Так, у 2010 році 79,1% усіх утворених відходів було видалено на сміттєзвалища. Станом на 2016 рік – це близько 53,2%. З огляду на стрімкість технологічного прогресу, пропагування цілей сталого розвитку, це дуже високий рівень, який говорить про вкрай обмежену практику переробки вторинної сировини в Україні.

На рис. 1 відображено показники щодо утворення та поводження з відходами в Україні.



побутових відходів, які міститимуть не лише відходи біологічного походження, несе загрозу здоров'ю для місцевого населення та спричинить додаткові викиди парникових газів, що викликають глобальні кліматичні зміни; при спалюванні пластику та інших відходів у повітря виділяються небезпечні речовини, такі як важкі метали, стійкі органічні забрудники та інші токсини; ці забрудники призводять до астми, онкологічних захворювань, ендокринних розладів; майже всі горючі тверді відходи містять пластик та інші полімерні матеріали, які виробляються з нафти, газу чи вугілля, тому спалювання пластику та полімерних продуктів для отримання енергії з точки зору викидів в атмосферу тотожне спаленню викопних корисних копалин, які не відновлюються [3]. Такі побоювання зрозумілі у силу поки низької культури виконання управлінських рішень в Україні, часті практики порушення технічних стандартів. Однак спалювання з метою отримання енергії практикується майже усіма розвиненими державами. За умов роздільного збирання сміття, його переробки і вторинного використання така діяльність є успішною та проміжною на шляху досягнення цілі переходу на «нульовий» рівень утворення відходів.

Статистичні дані показують, що частка спалюваних відходів з метою отримання енергії в загальній кількості утилізованих відходів зростає, проте залишається на доволі низькому рівні: якщо в 2010 році вона становила 0,58%, 2013 – 0,62%, то в 2014 – 0,8%, 2015 – 1,17%, 2016 – 1,22% (рис. 2). Це формує потужну нішу екологічного підприємництва у сфері спалювання відходів з метою отримання енергії, базовану на новітніх технологіях, яка б доповнювалась культурою роздільного збору сміття та вторинної його переробки.

Офіційна статистика подає окремо дані щодо поводження з побутовими та подібними відходами,

серед яких особливу роль відіграють тверді відходи (картон, тара, вироби з дерева, металу тощо). Дане питання є дуже важливим у контексті розвитку мережі несанкціонованого прийому твердих побутових відходів в Україні, причому за заниженими цінами. Особливо популярна така практика при зборі металобрухту. За ідеальних умов, долання такої ситуації має здійснюватись через розвиток «зелених» фірм з переробки твердих побутових відходів, які за досвідом Європейського Союзу є дотаційними та сприймаються суспільством як особливо значущі. Такі фірми можуть насичувати ринок продукцією з вторинної сировини, формуючи неперервні циклічні ланцюги переробки відходів. Тому, як обґрунтовують українські науковці, проблему розвитку ринку з тіншовим оборотом металобрухту не варто долати

шляхом притягнення до відповідальності та закриття пунктів прийому, оскільки значний відсоток металобрухту припадає саме на заготівлю нелегальним шляхом; найкращим способом розв'язання цієї проблеми є створення сприятливих умов для можливості ліцензування діяльності по заготівлі вторинних металів особам, діяльність яких є незаконною; це питання прямо стосується державних інтересів, оскільки діючі нелегальні пункти прийому виконують важливі функції по заготівлі та мають налагоджену логістику руху вторинних металів; тобто слід перевести вказаних суб'єктів у правове поле шляхом внесення змін до ліцензійних умов та порядку отримання ліцензії, що дозволить створити легальну розгалужену мережу приймальних пунктів по заготівлі металобрухту [17, с. 185].



Рис. 2. Спалення сміття з метою отримання енергії в Україні, 2010-2015 роки, тис. т.

* Джерело: побудовано автором за даними [15]

** Дані без урахування окупованих територій

*** По допоміжній осі – потужність очисних споруд

Наразі ситуація в Україні є такою, що за останні три роки обсяги побутових відходів у розрахунку на одну особу в Україні зростають. При цьому зростає обсяг побутових спалених відходів з метою отримання енергії. Однак, як і при спалюванні відходів загалом (не лише побутових), даний показник є дуже низьким:

1,5% від зібраних відходів у 2011 році, 2,2% у 2016 році. На фоні незначного зростання обсягів спалених відходів зростає різниця між зібраними і видаленими побутовими відходами: якщо у 2011 році вона становила 72,8 кг у розрахунку на одну особу, то в 2016 році 128,3 кг (рис. 3).

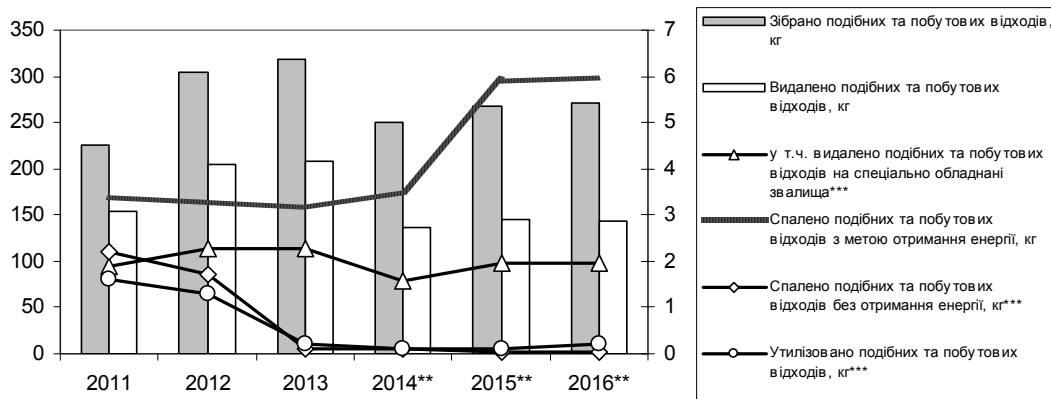


Рис. 3. Поводження з побутовими та подібними відходами в Україні у розрахунку на одну особу, 2011-2016 роки, кг

* Джерело: побудовано автором за даними [15]

** Дані без урахування окупованих територій

*** Дані відображено по допоміжній осі

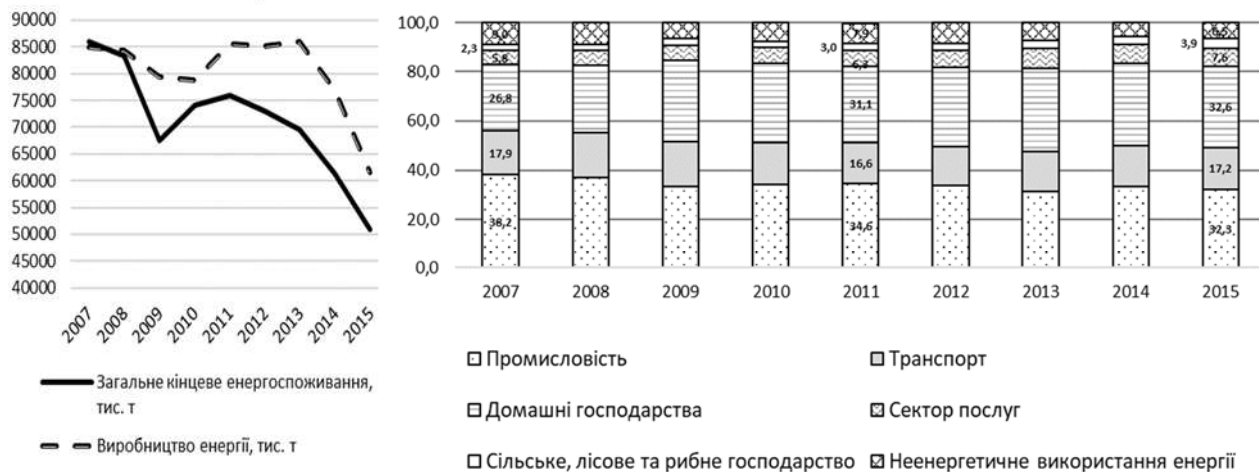
Проблемі поводження з відходами слід присвячувати окремі цілісні дослідження. У контексті

державного регулювання еколого-економічного розвитку актуальним є становлення екологічного

підприємництва у сфері переробки вторинної сировини. Перспективним є розвиток екопромислових парків. У контексті сталого розвитку важливо формувати екологічну культуру суспільства – шляхом підтримки роздільного збирання органічних та інших побутових відходів із поступовим переходом на роздільне збирання більшої кількості фракцій – пластикових пляшок, паперу, скла й органічних відходів; це необхідно в силу того, що першочерговим завданням при роздільному збиранні відходів є виокремлення вологої органічної фракції, що дає змогу зробити решту відходів більш інертними і перешкоджає утворенню багатьох небезпечних речовин [8, с. 137]. Забезпечення

еколого-економічного розвитку потребує використання економічних інструментів стимулюючого та обмежувального характеру, які дуже добре виділяє в своїй праці О. Горобець [2].

Серед перспективних сфер екологічного підприємництва безумовно виділяється альтернативна енергетика. Дані офіційної статистики свідчать, що в Україні показник загального кінцевого енергоспоживання 2015 року складає 59,1% показника 2007 року. До втрати АР Крим та частини територій східного кордону, скорочення показника складало 80,9% (рис. 4).



а) динаміка виробництва і споживання, тис. т

б) частка споживачів, %

Рис. 4. Загальне кінцеве енергоспоживання і виробництво енергії в Україні, 2007-2015 роки

* Джерело: побудовано автором за даними [5; 9]

Основними споживачами енергетики в Україні залишаються домогосподарства – 32,6% у 2015 році проти 26,8% у 2007 році, а також промисловість – 32,3% у 2015 році проти 38,2% у 2007 році. На транспорт припадало в 2015 році 17,2% від загальних обсягів споживання енергії. Доволі низькою є частка сільського господарства – лише 3,9%.

Дані щодо експортно-імпоротної діяльності щодо енергії засвідчують у динаміці за період 2007-2015 років зростання частки імпорту – до 95,6% проти 89,1% у загальних обсягах таких операцій. Однак тут спостерігається ще й інша загрозлива тенденція, яка вказує на гостру необхідність розвитку альтернативної енергетики. За досліджуваний період обсяг імпорту енергії скоротився у 2,0 рази, а експорту – аж у 5,5 раз. Причиною цьому стала криза на східному кордоні. Це послабило існуючу систему енергопродукування, але й одночасно вивільнило нішу для альтернативної енергетики. За таких обставин «благополучні» області повинні слугувати пілотним взірцем для залучення екологічних інвестицій в альтернативні джерела енергії, що нині поступово спостерігається у Західному регіоні. Реалізувати це вкрай важко, адже в Україні лише з 2015 року на вимогу Європейського Союзу розпочався процес розвитку ринку електричної енергії. Окрім того, ринок виробництва електроенергії України характеризується дуже високим рівнем монополізму: один учасник ринку сконцентрував близько 70% ТЕС в

Україні, решта залишається у державній власності; гравець, який має такий значний вплив на ринок теплової генерації, може диктувати ціну на електроенергію [13].

Важливу роль у виробництві енергії в Україні відіграють АЕС. В Україні діє 15 активних ядерних реакторів, що обумовило її 9 позицію у світі станом на 2015 рік за даним показником. Монополізація виробництва енергії ТЕС призвела до значного переважання їх тарифів над тарифами виробленої енергії АЕС. Насправді функціонуючі в Україні 4 АЕС дають доволі дешеву енергію, дешевшу навіть за альтернативну. Зупиняти їх діяльність так само дорого, як і експлуатувати. Тому потенціал АЕС слід зберігати, забезпечуючи при цьому високий рівень безпеки.

За офіційними статистичними даними частка альтернативної енергетики в загальних обсягах постачання первинної енергії в Україні склала у 2015 році 3,0% проти 1,7% у 2007 році (рис. 5). Це дуже низький рівень. Масштабне використання потенціалу нетрадиційних джерел енергії в Україні має не лише внутрішнє, але й важливе міжнародне значення як вагомий фактор енергетичної незалежності, протидії глобальним змінам клімату на планеті, покращення загального стану безпеки, а також одним з найважливіших стратегічних напрямків розвитку нашої держави [1, с. 148].



Рис. 5. Співвідношення постачання енергії від відновлювальних джерел та загального постачання первинної енергії в Україні, 2007-2015 роки, тис. т

* Джерело: побудовано автором за даними [4]

** По допоміжній осі – дані щодо відновлювальних джерел

Аналіз стану використання альтернативних джерел енергії в Україні підтверджує домінування енергії біопалива та відходів – 2,3% у 2015 році проти 1,1% у 2007 році. Також певний відсоток займає гідроенергетика – 0,5% у 2015 році, який, слід зауважити, скорочується (максимальне значення виявлене у 2013 році – 1,0%). Частка вітрової та сонячної енергії є мізерною – на рівні 0,1%.

Якщо розглядати альтернативні джерела енергії, то одним з найоптимальніших варіантів є напрям біогазових установок. Вони передбачають можливість отримання енергії завдяки використанню: технічних культур – таких як ріпак і верба; буякового, ягідного, овочевого жому; соломи та очерету. Даний варіант потребує цільового просування і підтримки серед домогосподарств.

Щодо перспектив альтернативної енергетики України питання стоїть не стільки в можливостях ресурсів навколишнього природного середовища бути оптимально використаними для продукування енергії. Наша держава не володіє значними ресурсами сонячної, вітрової енергії, як деякі країни світу, щоб забезпечити достатні обсяги виробництва енергії. Питання більшою мірою стосується у здатності продукувати нові технології. Наразі в Україні найвища активність суб'єктів бізнесу виявлена у сферах виробництва електричної енергії з енергії вітру, біомаси, біогазу, сонячного випромінювання (в тому числі наземні об'єкти). Остання група є найбільш чисельною. Можна сказати, що сонячна енергетика поки розвивається

найбільш динамічно. Одним із взірців успішної практики є сонячна станція «Солар парк Підгородне» у Дніпропетровській області. Такі ж станції різної потужності будуються або вже побудовані у Львівській, Херсонській, Вінницькій та інших областях. Ресурс «Google Maps» пропонує мапу діючих в Україні сонячних станцій з різною потужністю [12].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У підсумку слід зазначити, що обов'язковість підтримки екологічного підприємництва у сфері альтернативної енергетики диктується глобальним орієнтиром. Провідні держави світу проголосили ціль становлення низьковуглецевої і на перспективу безвуглецевої економіки з активним застосуванням інструменту зеленого тарифу. Такий глобальний вибір спричиняє високий попит на альтернативну енергетику. За умов успішної реалізації бізнес-проектів екологічного підприємництва у сфері альтернативної енергетики наша держава має шанси утвердитись на світовій арені не лише як імпортер сільськогосподарської продукції, потужний донор робочої сили та ІТ-фахівців, але й як продуцент екологічних інновацій. У подальших працях автора планується розкрити пріоритети макроекономічної стратегії розвитку України на шляху посилення значення екологічного підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдаєнко, І. Альтернативна енергетика в Україні: стан та перспективи розвитку / І. Гайдаєнко // Наукові записки з української історії. – 2014. – Вип. 34. – С. 146-151.
2. Горобець, О. В. Напрями удосконалення управління поводженням з відходами в Україні / О. В. Горобець [Електронний ресурс]. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_16.
3. Громадськість закликає парламент не впроваджувати «зелений» тариф для спалювання твердих побутових відходів (03.04.2017): Реанімаційний Пакет Реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rpr.org.ua/news/hromadskist-zaklykaje-parlament-ne-vprovadzhuvaty-zelenyj-taryf-dlya-spalyuvannya-tverdyh-pobutovyh-vidhodiv/>.
4. Енергоспоживання на основі відновлювальних джерел за 2007-2015 роки: Економічна статистика /

Економічна діяльність / Енергетика: Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/esp_vg_u.htm.

5. Загальне постачання первинної енергії за 2007-2015 роки: Економічна статистика / Економічна діяльність / Енергетика: Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/zp_pen_u.html.

6. Звіт про результати стимулювання та використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, в Україні за 2014-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/sites/default/files/Report_ES_RE_Ukraine_2014_15.pdf.

7. Інтерактивна мапа: Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ecomapa.gov.ua/?layer=license>.

8. Іщенко, В. А. Дорожня карта впровадження оптимального сценарію поводження з твердими побутовими відходами у малих містах України / В. А. Іщенко // Вісник Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. – 2014. – № 9. – С. 137-142.

9. Кінцеве енергоспоживання за 2007-2015 роки: Економічна статистика / Економічна діяльність / Енергетика: Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/k_ensp_u.html.

10. Переробка сміття в Україні та ЄС: як екологічну катастрофу перевести у прибутковий бізнес (24.07.2017): Екологічні новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econews.bei.org.ua/2016/06/blog-post_704.html.

11. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13.04.2017 року № 2019-VIII: Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.

12. Сонячні електростанції України. Нові проекти: Google Maps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1T-kpqEzJ9YkGc4vBE9U-hZTSV5Q&hl=en_US&ll=48.023985693789506%2C20.492592000000006&z=6.

13. Украинская энергетика-2015: в чём проиграли, где выиграли (30.12.2015): Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2015/12/30/574715/view_print/

14. Утворення та поводження з відходами: Навколишнє середовище: Економічна діяльність: Економічна статистика: Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ns_rik/ns_u/opap_u2005.html.

15. Утворення та утилізація відходів за категоріями матеріалів: Навколишнє середовище: Економічна діяльність: Економічна статистика: Статистична інформація: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ns/ns_u/utvut_u2015.html.

16. Халанчук, Л. В. Оптимальний вибір методів очищення стічних та поверхневих вод / Л. В. Халанчук, А. О. Коротун: Донбаська державна машинобудівна академія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dgma.donetsk.ua/docs/konf/2017/mkonf2017/.../mat.../Халанчук-Коротун.pdf.

17. Шимко, А. Р. Публічні інтереси у сфері ліцензування господарських операцій із металобрухтом / А. Р. Шимко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. – 2014. – № 4. – С. 180-190.

REFERENCES

1. Haydayenko, I. (2014). Al'ternativna enerhetyka v Ukrayini: stan ta perspektyvy rozvytku. Scientific Notes of Ukrainian history: collected articles, 34, 146-151.

2. Horobets', O. V. (2013). Napryamy udoskonalennya upravlinnya povodzhenniam z vidkhodamy v Ukrayini. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_16.

3. Hromads'kist' zaklykaye parlament ne vprovadzhuvaty «zelenyy» taryf dlya spalyuvannya tverdykh pobutovykh vidkhodiv (2017). Retrieved from <http://rpr.org.ua/news/hromads'kist'-zaklykaye-parlament-ne-vprovadzhuvaty-zelenyj-taryf-dlya-spalyuvannya-tverdykh-pobutovykh-vidkhodiv/>.

4. Enerhospozhyvannya na osnovi vidnovlyuval'nykh dzherel za 2007-2015 roky (2016). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/esp_vg_u.htm.

5. Zahal'ne postachannya pervynnoyi enerhiyi za 2007-2015 roky. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/zp_pen_u.html.

6. Zvit pro rezul'taty stymulyuvannya ta vykorystannya enerhiyi, vyroblenoyi z vidnovlyuvanykh dzherel, v Ukrayini za 2014-2015 rr. (2015). Retrieved from http://saee.gov.ua/sites/default/files/Report_ES_RE_Ukraine_2014_15.pdf.

7. Interaktyvna mapa. Ministerstvo ekolohiyi ta pryrodnykh resursiv Ukrayiny. Retrieved from <https://ecomapa.gov.ua/?layer=license>.

8. Ishchenko, V. A. Dorozhnya karta vprovadzhennya optymal'noho stsenariyu povodzhennya z tverdymy pobutovymy vidkhodamy u malykh mistakh Ukrayiny (2014). Bulletin of the Lviv State University of Life Safety, 9, 137-142.

9. Kintseve enerhospozhyvannya za 2007-2015 roky (2016). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sg/ekolog/ukr/k_ensp_u.html.

10. Pererobka smittya v Ukrayini ta YeS: yak ekolohichnu katastrofu perevesty u prybutkovyy biznes (2017).

Retrieved from http://econews.bei.org.ua/2016/06/blog-post_704.html.

11. Pro rynek elektrychnoyi enerhiyi: Zakon Ukrainy vid 13.04.2017 roku (2017). – Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.

12. Sonyachni elektrostantsiyi Ukrainy. Novi proekty: Google Maps. Retrieved from https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1T-kpqEzJ9YkGc4vBE9U-hZTSV5Q&hl=en_US&ll=48.023985693789506%2C20.492592000000006&z=6.

13. Ukrai'ns'ka energetyka-2015: v chomu prograyi, de vygrayi (2015). Retrieved from http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2015/12/30/574715/view_print/.

14. Utvorenniya ta povodzhennya z vidkhodamy (2006). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ns_rik/ns_u/opap_u2005.html.

15. Utvorenniya ta utylizatsiya vidkhodiv za katehoriyamy materialiv (2015). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ns/ns_u/utvut_u2015.html.

16. Khalanchuk, L. V. (2017). Optymal'nyy vybir metodiv ochyshchennya stichnykh ta poverkhnevyykh vod. Retrieved from www.dgma.donetsk.ua/docs/konf2017/mkonf2017/.../mat.../Khalanchuk-Korotun.pdf.

17. Shymko, A. R. (2014). Publichni interesy u sferi litsenzuvannya hospodars'kykh operatsiy iz metalobrukhtom. Visnyk Natsional'noho universytetu «Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Ser.: Ekonomichna teoriya ta pravo, 4, 180-190.

Белоскурский Руслан Романович. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

В статье систематизированы основные сферы, которые отличаются высоким потенциалом развития экологического предпринимательства. Одну из групп формируют специализированные предприятия, которые осуществляют деятельность в сферах обращения с отходами, водоочистки, альтернативной энергетики, развития экотранспорта, медицины, биотехнологий, фармации, ландшафтного дизайна и проектирования и др. Вторую группу составляют предприятия, которые производят и внедряют экологические инвестиции и инновации как вынужденные меры в природоохранной сфере, а также как меры, ориентированные на прибыль и обеспечения конкурентных преимуществ. Направление экологического предпринимательства также дополняют предприятия, зависящие от использования ресурсов окружающей среды и их состояния – это экологическое сельское хозяйство, рекреация и туризм, производство экологически чистой продукции, в частности в сфере питания, легкой промышленности, строительства. Отдельно выделены предприятия в сфере экоуслуг, а именно занимающихся экоманеджментом, а также различного рода научно-исследовательской деятельностью. Проанализировано современное состояние и опыт экологического предпринимательства в Украине. Определены приоритетные сферы экологического предпринимательства в Украине – водоочистки, обращения с отходами и альтернативную энергетику. В сфере водоочистки указано на перспективу применения технологий физических методов обработки воды. В сфере обращения с отходами отмечена целесообразность стимулирования сжигания с целью получения энергии. Отмечена необходимость создания благоприятных условий для возможности лицензирования деятельности по заготовке вторичных металлов субъектам, которые являются сейчас находятся в неправомерной плоскости. В сфере альтернативной энергетики проанализирована ситуация по энергопотреблению и энергопродуцированию в Украине. Указано, что одним из самых оптимальных вариантов целевого стимулирования альтернативной энергетики, в частности среди домохозяйств, является направление биогазовых установок. Обосновано, что приоритеты развития экологического предпринимательства должны способствовать утверждению Украины на мировой арене в качестве активного продуцента экологических инноваций. Дальнейшие исследования будут направлены на определение приоритетов макроэкономической стратегии развития Украины на пути усиления роли экологического предпринимательства.

Ключевые слова: экологическое предпринимательство, водоочистки, обращения с отходами, альтернативная энергетика, экологические инновации.

Biloskurs'ky Ruslan R. ENVIRONMENTAL ENTERPRISE IN UKRAINE: STATUS AND PRIORITIES OF DEVELOPMENT

The main areas that are characterized by high potential for the development of environmental entrepreneurship have been systematized in the article. One of the groups is formed by specialized enterprises engaged in waste management, water purification, alternative energy, ecotransport development, medicine, biotechnology, pharmacy, landscape design and design, etc. The second group is formed by enterprises that produce and implement environmental investments and innovations as compulsory measures in the environmental sphere, as well as profit-oriented measures and the provision of competitive advantages. The direction of environmental entrepreneurship is also complemented by enterprises that are dependent on the use of environmental resources and their state - ecological agriculture, recreation and tourism, production of environmentally friendly products, in particular in the field of food, light industry, construction. Separately, enterprises have been allocated in the field of eco-services, namely, those engaged in eco-management, as well as various research activities. The present state and experience of environmental business in Ukraine has been analyzed. The priority areas of environmental business in Ukraine have been identified - water treatment, waste management and alternative energy. In the field of water purification, the prospect of applying technologies of physical methods of water treatment has been indicated. In the field of waste management, the expediency of encouraging combustion for energy purposes has been noted. The necessity of creation of favorable conditions for the possibility of

licensing activity on the procurement of secondary metals to entities that are currently in a wrongful plane has been noted. In the field of alternative energy, the situation regarding energy consumption and energy production in Ukraine has been analyzed. It has been stated that one of the most optimal options for targeted stimulation of alternative energy, in particular among households, is the direction of biogas plants. It has been substantiated that the priorities of the development of environmental entrepreneurship should contribute to the establishment of Ukraine on the world stage as an active producer of environmental innovations. Further research will focus on the study of the priorities of the macroeconomic strategy of Ukraine's development towards enhancing the value of environmental entrepreneurship.

Key words: ecological enterprise, water purification, waste management, alternative energy, ecological innovations.

Одержано 12.10.2017 р.

УДК 671: 330.341

Іванишина Галина Сергіївна,
здобувач,
Національна академія управління

ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ВИРОБІВ З ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ І КАМІННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено основні тенденції розвитку вітчизняного ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння. З'ясовано теоретичну сутність ринку, який формують виробничий та операційний сегменти. Зазначено, що ринок виробів з дорогоцінних металів і каміння слід розглядати як механізм узгодження попиту і пропозиції на стратегічно важливі ресурси – дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння, дорогоцінне каміння органогенного утворення та напівдорогоцінне каміння. Наведено схематичне відображення структури ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння згідно його спеціалізації. У частині пропозиції, виробничому сегменті вказано на об'єкти переробки та обробки, в операційному сегменті – на об'єкти операцій і торгівлі. У частині попиту визначено основних суб'єктів ринку, а саме державу, банки і фінансово-кредитні установи, бізнес (подальша переробка, торгівля), міжбанківську валютну біржу, суб'єктів інших держав, споживачів-домогосподарств. Подано авторське бачення основних проблем вітчизняного ринку, які проявляються в управлінському, підприємницькому, ресурсному і секторальному аспектах. Описано ключові проблеми, вирішення яких окреслює перспективи подальшого розвитку ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння України. Найперше окреслено проблемність та наслідкову деструктивність недотримання виробниками вимог законодавства України у сфері застосування технічних регламентів та стандартів, недоліки нормативно-правового регулювання взагалі. Вирішення цієї проблеми вимагає впровадження міжнародних стандартів якості. Звернено увагу на ризики неефективної системи контролю якості виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні, наслідком чого є неконкурентоспроможність вітчизняної продукції, послаблення позицій вітчизняного ринку за експортним потенціалом. Окремо акцентовано увагу на проблемі відсутності належного інформаційного забезпечення, що утрудняє можливості аналізу тенденцій розвитку ринку вітчизняними вченими і фахівцями. У підсумку визначено, що перспективи розвитку ринку слід орієнтувати на вирішення гострих проблем, пов'язаних з недоліками державного управління, сировинною імпортозалежністю, неефективною системою управління якістю продукції, недосконалим конкурентним середовищем, технічною відсталістю в обробці окремих матеріалів, браком статистичної інформації та практикою секторальних проблем на зразок ситуації зі стихійним видобутком буриштину.

Ключові слова: ринок виробів з дорогоцінних металів і каміння, ювелірні вироби, контроль якості виробів, конкурентне середовище ринку.

ВСТУП

Постановка проблеми. Україна має тривалу історію і глибоку традицію виробництва та обробки дорогоцінних металів і каміння. Водночас сучасні реалії з негативним впливом зовнішніх чинників, імпорту неякісних сировинних матеріалів вносять суттєвий деструктив у процеси розвитку вітчизняного

ринку дорогоцінних металів і каміння. Такий ринок охоплює два головних сегменти – виробничий та банківський. У даному дослідженні фокус зроблено на ринок виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні, зокрема в контексті виявлення поточних тенденцій та перспектив розвитку конкурентних відносин на ньому. Це особливо актуальне питання з огляду на подальші інтеграційні процеси, у тому числі

членство України в СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане дослідження проведено з використанням положень нормативно-правової бази (чинної та яка втратила чинність, однак її положення залишаються актуальними в теоретико-роз'яснювальному сенсі), а також матеріалів українських науковців, які займалися даною тематикою. Серед них – Т. Артюх та І. Григоренко (проблеми безпеки й надійності ювелірних виробів), Н. Луців (комплексний аналіз ринку ювелірних виробів) [4], Л. Машковська (методи державного контролю якості), К. Семенюк (державно-управлінські недоліки забезпечення розвитку ювелірної галузі України) [5; 7], Ю. Тітова (інституційна основа державного регулювання обігу дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння), Л. Чиж (проблеми тінізації на ринку дорогоцінних металів) [6] та інші.

На відміну від здійснених напрацювань, дане дослідження покликане охопити існуючі та новітні проблеми розвитку ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння України з цілісним баченням пріоритетів їх вирішення. До того ж нині дана тематика доволі мало висвітлюється вітчизняними вченими, відтак за останні роки відповідних публікацій є порівняно мало.

Мета статті (постановка завдання). Метою даної статті поставлено обґрунтувати перспективи розвитку вітчизняного ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння на основі аналізу сучасних тенденцій та виявлення актуальних проблем.

Для досягнення поставленої мети були виконані такі завдання:

- розкрити сутність ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння з уточненням його структури та сегментів;
- визначити ключові проблеми розвитку ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні;
- обґрунтувати проблему формалізму законодавчого регулювання, відсутності розвинених систем управління якістю на вітчизняних підприємствах ювелірної сфери;
- розкрити наслідковий ризик браку інформаційного забезпечення для аналізу тенденцій ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ринок виробів з дорогоцінних металів і каміння слід розглядати як механізм узгодження попиту і пропозиції на стратегічно важливі ресурси – дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння, дорогоцінне каміння органічного утворення тощо. Даний ринок формується такими основними сегментами:

- 1) виробничим – сфера переробки, обробки дорогоцінних металів і каміння;
- 2) операційний – сфера здійснення операцій з дорогоцінними металами і камінням.

Схематичне відображення структури ринку згідно його спеціалізації відображено на рис. 1.

Звертаємо увагу, що ринок виробів з дорогоцінних металів орієнтований не лише на ювелірні вироби. Вагомі ніші займають також побутові вироби типу столових приборів, дрібного та плоского посуду, глибокого посуду, виробів для туалетних кімнат, офісних або настільних виробів, виробів ритуального і релігійного призначення тощо. Також окремо слід виділяти вироби технічного та лабораторного призначення з дорогоцінних металів (крім інструментів та їх частин) – тиглів, шпателів, анодів з гальванічним покриттям тощо. Дані положення регламентовані чинним КВЕД [3].

Інституційний вимір функціонування ринку відображають суб'єкти-регулятори, суб'єкти-споживачі, суб'єкти-виробники і посередники. Велику роль у даній інституційній системі відіграють афілійовані компанії, які займаються виготовленням злитків з дорогоцінних металів, зокрема золота і срібла. Суб'єкти-виробники з дорогоцінних металів і каміння мають, як правило, різну спеціалізацію, однак здебільшого орієнтовані на традиційний сегмент ювелірних виробів, який налічує близько 2500 одиниць. Водночас залишається перспективним сегмент побутових і промислових виробів (згадані вище технічні і лабораторні вироби).

Вітчизняні експерти неоднозначно оцінюють сучасний стан розвитку ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння України. Безперечно, базовою причиною більшості деструктивів є недотримання виробниками вимог законодавства України у сфері застосування технічних регламентів та стандартів [4, с. 79]. Окрім виконавської складової, залишається вкрай проблемним стан правового та нормативного забезпечення контролю за якістю сплавів ювелірних виробів з дорогоцінних металів, а також стан законодавства у сфері технічного регулювання, стандартизації, підтвердження відповідності та захисту прав споживачів [4, с. 79]. Дуже вдало, на наш погляд, виділяє вади нормативно-правового регулювання даної сфери К. Семенюк. Серед них учена вказує: відсутність технічних норм та стандартів якості ювелірних виробів, які б регламентували не лише кількість дорогоцінного металу та його пробу, але й якість та місткість лігатурних домішок, покриття тощо; заборона для суб'єктів господарювання, які займаються виробництвом та реалізацією ювелірних виробів, використовувати у своїй діяльності спрощену систему оподаткування; відсутність чіткого визначення контрольних складових, що становить механізм державного пробірного контролю, а також органів, які здійснюють цей контроль, та ін. [5, с. 4].

Одразу виникає питання – як можна виправити ситуацію в частині нормативно-правового забезпечення. Безперечно, великий вплив у цьому плані має відігравати міжнародна конкуренція, а відтак затребуваним є впровадження міжнародних стандартів якості. Хоча наразі експортно-імпортна діяльність сировинної продукції у сфері виробництва з дорогоцінних металів і каміння в Україні є обмеженою, вітчизняний ринок потребує відкритості та інтегрованості у світовий економічний простір.

Узагалі в експертних колах побутує думка, що сфера виробництва й збуту дорогоцінних металів та

каміння в Україні є доволі централізованою в управлінському плані. У зв'язку з цим учені обґрунтовують, що єдиним реалістичним шляхом створення в Україні ринку дорогоцінних металів є його поступовий, поетапний розвиток від ринку, регульованого державними органами, операції якого

сконцентровано в одному місці, до лібералізованого, вільного міжбанківського ринку [6]. З іншого боку, стратегічна вага даного ринку не допускає виключно саморегулюючого середовища. Тому функція держави має посилюватись у частині контролю і моніторингу ситуації.

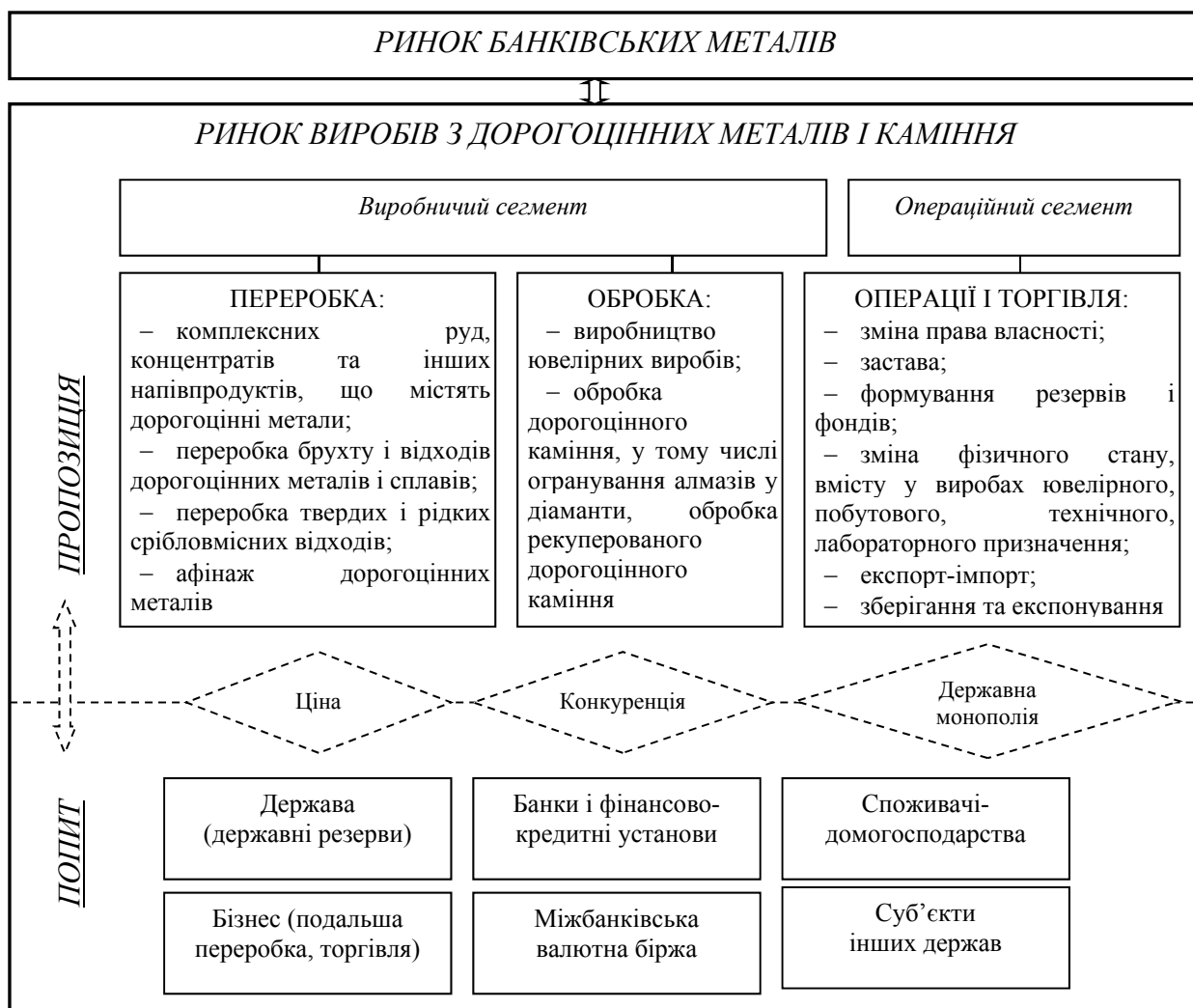


Рис. 1. Структура ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння згідно його спеціалізації

Джерело: побудовано автором за даними [1; 2]

Серед інших проблем, які виділяють вітчизняні фахівці для даної сфери, – відсутність на підприємствах системи управління якістю, застосування суб'єктами господарювання «нестандартних сплавів» та домішок, використання імпортованих сплавів низької якості, нестійких покриттів, які не пройшли випробування на відповідність показникам надійності та безпеки [4, с. 79]. У цьому контексті виринає проблема неефективної системи контролю якості виробів з дорогоцінних металів і каміння в Україні. Як пише К. Семенюк, гармонійне й ефективне функціонування та розвиток ринку виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння неможливі без розроблення та впровадження нового механізму контролю якості виробів як промислового призначення, так і ювелірних; відміна ліцензування даного виду діяльності, як неефективної форми контролю, вже є першим кроком на шляху створення цього механізму [7, с. 148]. При цьому виникає

питання, які практики інших країн краще використовувати, аби забезпечити споживача при купівлі та використанні виробів з дорогоцінних металів і каміння.

Ще одна специфічна проблема – конкурентне середовище ринку. Дана сфера є доволі прибутковою і стратегічною, відтак приваблива з позиції тінізації бізнесу. Свідченням цьому – динамічний розвиток торговельної мережі більшості ювелірних підприємств у великих містах України. Як правило, вони займають торговельні площі у центральних районах міст, що свідчить про прибутковість даного бізнесу. З іншого боку, спостерігаємо проблеми щодо ефективності діяльності такого роду підприємств. Вони доповнюються збереженням практики державної власності у деяких суб'єктів господарювання. До 2012 року державним ювелірним заводам було надано виключне право самостійного клеймування, на відміну від решти виробників. Нині це право делеговано

державним казенним підприємствам пробірному контролю.

Нерозвинене конкурентне середовище демотивує розвиток і диверсифікацію бізнесу. Вітчизняні ювелірні підприємства у своїх діяльності можуть орієнтуватись на: виробництво ювелірних і подібних виробів; оптову і роздрібну (в спеціалізованих магазинах) торгівлю; ремонт годинників та ювелірних виробів; виробництво дорогоцінних металів; афінаж. Дуже важливо, щоб дані сегменти розвивались з формуванням фірмових торговельних мереж. У виробничому сегменті важливо, щоб суб'єкти спеціалізувались не лише на виготовленні виробів із золота та срібла, але й використанні вставок із дорогоцінного та напівдорогоцінного каміння. Приклад асортиментного різноманіття – зі звіту поки ще Державного підприємства «Львівський державний ювелірний завод» [8]:

- виготовлення ювелірних виробів з дорогоцінних металів – золото, срібло; дорогоцінні метали зі вставками з дорогоцінного та напівдорогоцінного каміння – діамантів, аметисту, сапфіру, топазу, смарагду, гранату, бурштину, цитрину, кварцу, перлин тощо;

- виготовлення виробів недорогоцінних металів – медалей, знаків, значків, державних нагород, відзнак тощо;

- основні товарні групи: перстені, сережки, кулони, брошки, браслети та ланцюжки ручного в'язання, кольє, затискачі до краватки, брелки, запонки, ланцюжки і браслети машинного в'язання, вироби посудної групи з срібла (чайні, кофейні, десертні та столові ложки, виделки, ножі, виделки до лимона і торта, ікорниці, лопатки до торта, молочники, цукерниці, фляги з лійкою, графини, підноси, чарки, бокали, фужери, чашки з блюдцями, кавники), сувенірні та церковні чаші, кубки, сувеніри, медалі тощо;

- виробництво промислової продукції.

Способи виробництва можуть бути з власної і давальницької сировини. Друга практика стає все більш популярною в бізнес-схемах організації виробничого процесу. З моменту введення 10 % пенсійного збору різко зменшилася кількість виробників.

Вважаємо, що в пріоритеті має бути розвиток суб'єктів, які охоплюють різні напрямки виробництва й торгівлі. Хоча, з одного боку, це може сприяти монополізації ринку, проте, з іншого боку, така стратегічно важлива і специфічна сфера потребує становлення інституту відповідальності.

Якщо звертатись до статистичних даних, то одразу звертаємо увагу на ще одну суттєву проблему щодо вітчизняного ринку – брак офіційної інформації. Існують різні дані щодо кількості суб'єктів господарювання ювелірної промисловості України. З Інтернет-даних 2012 року таких налічувалось близько 7500, з яких більше 99% були недержавними (з огляду на це приватизація є закономірним процесом; інше питання, щоб вона відбувалась на прозорих засадах і зберегла традиції

господарювання попередніх років). В інших дослідженнях українських авторів з посиланням на дані Державної служби статистики України, знаходимо інформацію, що сьогодні в країні працює понад 1050 комерційних структур, які мають ліцензію на виготовлення коштовностей, і понад 4,5 тис. структур, які мають право на їх продаж в роздріб [9, с. 174]. За 2016 рік найбільше ювелірних товарів було виготовлено із срібла, а найменше – із платини; це свідчить про те, що виробники в умовах економічної кризи намагаються зберегти виробничі потужності за рахунок виготовлення більш дешевої ювелірної продукції [9, с. 174].

Здійснити комплексний статистичний аналіз ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння дуже складно. До ліквідації Державної пробірної служби України у вільному доступі в мережі Інтернет була інформація зі звітів про результати її роботи. Останній – за 2009 рік. Вибірковим є представлення звітів державних ювелірних підприємств. На окремих порталах можна знайти огляди ювелірного ринку, однак за певну плату. Для прикладу, на сайті «<http://www.marketing.net.ua>» доступ до даних, серед яких також аналіз ринку ювелірних виробів України, Росії, Великобританії, Італії, Індії, США та інших країн, світу загалом, вимагає реєстрації, що є платною і для фізичних осіб коштує 2287 грн на місяць. З огляду на фінансові можливості дослідників такі витрати обмежують їхню мотивацію до відповідних досліджень.

Наголошуємо, що формування і публічність офіційних статистичних даних щодо тенденцій розвитку вітчизняного ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння України, більше того, з деталізацією в регіональному розрізі, є обов'язковою умовою наукових обґрунтувань пріоритетів його подальшого розвитку.

До основних недоліків розвитку вітчизняного ринку додамо також дуже серйозну, можна сказати основоположну проблему. Мова йде про відсутність власної сировинної бази та залежність від імпорту іноземної сировини, адже сьогодні розробка родовищ і промисловий видобуток дорогоцінних металів в Україні не ведуться; відсутність розроблених родовищ і видобутку дорогоцінних металів в Україні пояснюється браком власних коштів та іноземних інвестицій, високим ступенем ризику цих інвестицій, низькою рентабельністю видобутку, спротивом місцевого населення до реалізації програм з видобутку, високою вартістю підготовки родовища до освоєння і тривалим терміном окупності проекту металодобування [9, с. 174-175, 10, с. 64-65]. Вирішення цього питання потребує регламентування продажу землі та гарантування державою можливостей інвесторів здійснювати відповідні розробки.

Існування великої кількості проблем вітчизняного ринку вимагає виділення пріоритетних з них у співставленні до можливих наслідків. Такі проблеми доцільно розділяти на управлінські, підприємницькі, ресурсні і секторальне. Авторське їх бачення відображене на рис. 2.



Рис. 2. Ключові проблеми розвитку вітчизняного ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння: сучасний контекст

Джерело: побудовано автором

Звертаємо увагу на ще одну проблему вітчизняного ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння. Мова йде про ситуацію стихійного видобутку бурштину. Це яскравий приклад секторальної проблеми, зумовленої тінізацією сфери видобутку, слабкістю державних важелів впливу в умовах домінування суб'єктних інтересів, завуальованих політичними рішеннями. Лише через 2 роки після завершення (оприлюднення в ЗМІ) ситуації з видобутком бурштину почалось хоч якесь врегулювання ситуації – шляхом надання спеціальних дозволів на геологічне вивчення з дослідно-промисловою розробкою та видобуванням. Вирішення даної ситуації є вкрай важливим як у контексті розвитку вітчизняного ринку виробів з дорогоцінного каміння, так і в контексті формування культури надрокористування. За інших умов говорити про вартісне відновлення добування золота в Україні неможливо. Ситуація з бурштином також є негативним взірцем, як ресурсний потенціал нашої держави незаконним шляхом використовують інші держави у

розвитку власної ювелірної галузі. За умов відсутності практики золотодобування в Україні, відсутності запасів срібла такий стан речей є серйозним викликом для українського суспільства.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На основі вищезазначеного, слід підсумувати, що вітчизняний ринок виробів з дорогоцінних металів і каміння перебуває на етапі формування. Перспективи розвитку ринку мають орієнтуватись на цілі сталості з балансуванням економічних, екологічних і соціальних інтересів. Вважаємо, що поки центровим питанням у забезпеченні розвитку ринку виробів з дорогоцінних металів і каміння України є формування належного інформаційного забезпечення, без публічності якого неможливо побудувати комунікаційну платформу для фахівців та науковців. Таким чином, потрібний більший процес впливу громадськості на прийняття урядових рішень з метою формування конкурентних

ринкових умов у сфері виробництва з дорогоцінних металів і каміння. Тому подальші дослідження автора будуть орієнтовані на вироблення рекомендацій щодо

важлив впливу громадянського суспільства на механізми державного управління в даній сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними: Закон України від 18.11.1997 року № 637/97-ВР: Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/637/97-%D0%B2%D1%80/page>.
2. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення, напівдорогоцінного каміння...: Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва Міністерство фінансів України від 26.12.2000 року № 82/350 (втратив чинність): Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0024-01>.
3. Виробництво ювелірних і подібних виробів: Клас 32.12: КВЕД-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/32/KVED10_32_12.html.
4. Луців, Н. В. Проблеми та основні тенденції розвитку вітчизняного ринку ювелірних виробів / Н. В. Луців // Товарознавство та інновації. – 2012. – Вип. 4. – С. 79-89.
5. Семенюк, К. М. Державне регулювання розвитку ювелірної галузі в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / К. М. Семенюк; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харків. регіон. ін-т держ. упр. – Харків, 2015. – 20 с.
6. Чиж, Л. Особливості відмивання грошей на ринку дорогоцінних металів / Л. Чиж [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=887>.
7. Семенюк, К. М. Нормативно-правова складова державного регулювання ювелірною галуззю в Україні: стан і перспективи / К. М. Семенюк // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 145-148.
8. Інформація щодо прозорості діяльності державного підприємства «Львівський державний ювелірний завод» за I півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zoloto.lviv.ua/dialnist/2015.pdf>.
9. Дідорук, М. Проблеми та основні тенденції розвитку вітчизняного ринку ювелірних товарів / М. Дідорук // Реформування економіки України як фактор забезпечення сталого розвитку. Матеріали VI Всеукраїнської студентської наукової Інтернет-конференції, м. Чернівці, 31 березня 2017 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2017. – 212 с. – С. 173-175.
10. Попівняк, Ю. М. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Ю. М. Попівняк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 62-69.

REFERENCES

1. The Law of Ukraine «Pro derzhavne rehulyuvannya vydobutku, vyrobnytstva i vykorystannya dorohotsinnykh metaliv i dorohotsinnoho kaminnya ta kontrol' za operatsiyamy z nymy» (1997). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/637/97-%D0%B2%D1%80/page>.
2. Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrayiny z pytan' rehulyatornoyi polityky ta pidpryyemnytstva Ministerstvo finansiv Ukrayiny «Pro zatverdzhennya litsenziynykh umov provadzhennya hospodars'koyi diyal'nosti z vyrobnytstva dorohotsinnykh metaliv i dorohotsinnoho kaminnya, dorohotsinnoho kaminnya orhanohennoho utvorenniya, napivdorohotsinnoho kaminnya...» (2000). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0024-01>.
3. Vyrobnytstvo yuvelirnykh i podobnykh vyrobiv: Klas 32.12: KVED-2010 Retrieved from http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/32/KVED10_32_12.html.
4. Lutsiv, N. V. (2012). Problemy ta osnovni tendentsiyi rozvytku vitchyznyanoho rynku yuvelirnykh vyrobiv. *Tovaroznnavstvo ta innovatsiyi*, 4, 79-89.
5. Semenyuk, K. M. (2015). *Derzhavne rehulyuvannya rozvytku yuvelirnoyi haluzi v Ukrayini* (Unpublished doctoral dissertation). National Academy for public administration under the President of Ukraine, Kharkiv.
6. Chyzh, L. (2012). *Osoblyvosti vidmyvannya hroshey na rynku dorohotsinnykh metaliv*. Retrieved from <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=887>.
7. Semenyuk, K. M. (2013). *Normatyvno-pravova skladova derzhavnoho rehulyuvannya yuvelirnoyi haluzzyu v Ukrayini: stan i perspektyvy*. *Ekonomika ta derzhava*, 11, 145-148.
8. *Informatsiya shchodo prozorosti diyal'nosti derzhavnoho pidpryyemstva «L'vivskyy derzhavnyy yuvelirnyy zavod» za I pivrichchya 2015 roku*. Retrieved from <http://zoloto.lviv.ua/dialnist/2015.pdf>.
9. Didoruk, M. (2017). *Problemy ta osnovni tendentsiyi rozvytku vitchyznyanoho rynku yuvelirnykh tovariv*. *Reformuvannya ekonomiky Ukrayiny yak faktor zabezpechennya staloho rozvytku*. Chernivtsi (Ukraine), 173-175.
10. Popivnyak, Yu. M. (2013). *Problemy funktsionuvannya yuvelirnoyi promyslovosti Ukrayiny u svitovomu konteksti ta shlyakhy yikh rozv'yazannya*. *Actual problems of Economics*, 9, 62-69.

Іванишина Галина Сергеевна. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И КАМНЕЙ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье исследованы основные тенденции развития отечественного рынка изделий из драгоценных металлов и камней. Изложена теоретическая сущность рынка, который формирует производственный и операционный сегменты. Отмечено, что рынок изделий из драгоценных металлов и камней следует рассматривать как механизм согласования спроса и предложения на стратегически важные ресурсы - драгоценные металлы, драгоценные камни, драгоценные камни органогенного образования и полудрагоценные камни. Приведено схематическое отображение структуры рынка изделий из драгоценных металлов и камней согласно его специализации. В части предложения, производственном сегменте указано на объекты переработки и обработки, в операционном сегменте - на объекты операций и торговли. В части спроса определены основные субъекты рынка, а именно государство, банки и финансово-кредитные учреждения, бизнес (дальнейшая переработка, торговля), межбанковская валютная биржа и т.д. Представлено авторское видение основных проблем отечественного рынка, которые проявляются в управленческом, предпринимательском, ресурсном и секторальном аспектах. Описаны ключевые проблемы, решение которых определяет перспективы дальнейшего развития рынка изделий из драгоценных металлов и камней Украины. Обозначены проблемность и следственная деструктивность несоблюдения производителями требований законодательства Украины в сфере применения технических регламентов и стандартов, недостатки нормативно-правового регулирования в целом. Решение этой проблемы требует внедрения международных стандартов качества. Обращено внимание на риски неэффективной системы контроля качества изделий из драгоценных металлов и камней в Украине, следствием чего является неконкурентоспособность отечественной продукции, ослабление позиций отечественного рынка по экспортным потенциалам. Отдельно акцентировано внимание на проблеме отсутствия надлежащего информационного обеспечения, затруднение возможности анализа тенденций развития рынка отечественными учеными и специалистами. В итоге определено, что перспективы развития рынка следует ориентировать на решение острых проблем, связанных с недостатками государственного управления, сырьевой импортозависимости, неэффективной системой управления качеством, несовершенной конкурентной средой, технической обработкой отдельных материалов, нехваткой статистической информации и практикой секторальных проблем вроде ситуации со стихийной добычей янтаря.

Ключевые слова: рынок изделий из драгоценных металлов и камней, ювелирные изделия, контроль качества изделий, конкурентная среда рынка.

Ivanyshyna Galina S. THE FUNCTIONING OF MARKET OF PRECIOUS METALS AND STONES IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PERSPECTIVES.

The article researches the main developmental trends of the domestic market of the items made of the precious metals and stones. The theoretical essence of the market shaped by the production and operational segments has been set forth herein. It is specified that the market of items made of the precious metals and stones should be viewed as the mechanism of coordination of the demand and supply in relation to the strategically essential resources like the precious metals, the precious stones, the precious stones of organic sediments, and the semi-precious stones. The reader is offered a schematic presentation of structure of the market of the items made of the precious metals and stones according to its specialization. In the supply part the production segment deals with the units of processing and treatment, while the operational segment points out to the units of operations and trade. The demand part determines the main market entities, that is, the government, the banks and financial institutions, the businesses (further processing and trade), the interbank currency exchange, the foreign entities, and the household consumers. The author's vision of the main problems of the domestic market most evident in the managerial, entrepreneurial, resource and sector aspects is explained herein. The key problems the resolution of which determines the prospects for further development of Ukrainian market of the items made of the precious metals and stones have been described. The problems and consequences of non-compliance by manufacturers with the requirements of Ukrainian legislation in the area of application of technical regulations and standards, and the shortcomings of regulatory and legal regulation in general, have been outlined first of all. Resolution of this problem requires implementation of the international quality standards. It is necessary to pay attention to the risks associated with the inefficient quality control system of the items made of the precious metals and stones in Ukraine that results in uncompetitiveness of the national products, decrease of the export potential of the national products. It is reinforced that lack of the proper informational support hinders the possibilities of the national scientists and experts to analyze the market development trends. It has been concluded in the summary that the market development prospects should be directed into the area of resolution of the relevant problems associated with insufficient government regulation, import dependence of the raw materials, inefficient product quality control system, inadequate competitive environment, technical backwardness in the processing of certain materials, lack of statistical data and common practice of the sector problems like that of the illegal amber mining.

Keywords: market of precious metals and stones, jewelry, quality assurance products, competitive environment of market.

Одержано 12.10.2017 р.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

У науковій праці наведено узагальнення теоретичних положень щодо інвестиційного кредитування агропромислового комплексу. Мета статті – викласти результати досліджень з узагальнення теоретико-методичних основ та особливостей інвестиційного кредитування розвитку агропромислового комплексу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій. Показана роль кредиту як джерела інвестицій у агропромисловому комплексі. Відзначено, що доцільність та необхідність інвестиційного кредитування агропромислового комплексу обумовлюється технологічними та економічними особливостями агропромислового виробництва. Розкрито зміст та завдання механізму інвестиційного кредитування агропромислового комплексу. Наведено особливості агропромислового виробництва, що значно впливають на процеси надання та обслуговування інвестиційних кредитів. Обґрунтовано, що перспективним джерелом інвестицій у агропромисловому комплексі є кредит. Доведено, що з метою підтримки продовольчої безпеки держави в рамках реалізації державної економічної політики слід вжити додаткових заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків інвестиційного кредитування агропромислового комплексу. Наведено перелік специфічних кредитних інструментів, що використовуються для активізації інвестування у агропромисловому комплексі. Доведено, що вирішення проблеми стимулювання інвестиційної діяльності агропромислових підприємств на основі залучення та використання кредитного ресурсу необхідно вирішувати, виходячи з потреб як агропромислових підприємств, так і банківської системи (установи якої можуть надавати кредити лише на певних умовах). Відзначено, що у агропромисловому комплексі інвестиційний кредит може спрямовуватися на поповнення як основного, так і оборотного капіталу, строк кредитування може бути менше календарного року. Подано результати узагальнень щодо організації роботи з агропромисловими підприємствами, які є позичальниками інвестиційних кредитів. Зроблено висновок, що перспективним методом кредитування агропромислового комплексу є проектне кредитування (проектний метод). Зазначено, що розвиток інвестиційного кредитування агропромислового комплексу доцільно здійснювати на основі впровадження досвіду розвинутих держав (вказане, зокрема, дозволить в перспективі отримати доступ до фінансового ресурсу, що акумулюється на міжнародних ринках). Обґрунтовано, що доцільно вжити заходи, спрямовані на організацію підготовки у вищих навчальних закладах фахівців з кредитування агропромислових підприємств. Така робота має здійснюватися спільно навчальними закладами та банківськими установами. У подальшому мають бути виконані дослідження з методології прогнозування динаміки інвестиційного кредитування агропромислового комплексу з урахуванням кон'юнктури глобальних ринків продовольства та змін макроекономічної ситуації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, агропромисловий комплекс, кредит, інвестиційне кредитування агропромислового комплексу.

ВСТУП

Постановка проблеми. У різних сегментах національного господарства (галузях, регіонах, кластерах тощо) інвестиційний процес має певні особливості, що пов'язані з наявністю у цих сегментах характерних рис. Такі особливості має і агропромисловий комплекс (сукупність видів економічної діяльності, що утворюють зазначений комплекс). Відповідно, з урахуванням цих особливостей у агропромисловому комплексі сформовано специфічний (унікальний) організаційно-економічний механізм інвестиційного процесу.

Кредит як джерело інвестицій відіграє у агропромисловому комплексі надзвичайно важливу роль. Однак, інвестиційне кредитування підприємств агропромислового комплексу ще не набуло широкого поширення. В умовах глобалізації ринків продовольства, системної фінансово-економічної кризи, загострення проблеми доступу населення до якісної продовольчої сировини, погіршення екологічної ситуації в багатьох регіонах світу вирішення питань інвестиційного забезпечення

розвитку агропромислового комплексу представляє собою складну науково-практичну та прикладну проблему. Звужується насамперед інвестиційне кредитування агропромислового комплексу. В умовах сучасних соціально-економічних трансформацій мають бути узагальнені та заново осмислені ключові аспекти теорії та методології інвестиційного кредитування розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми інвестиційного кредитування розвитку агропромислового комплексу перебувають в полі зору провідних науковців. Окремі аспекти застосування інструментів кредитного інвестування у агропромисловому комплексі висвітлено у працях Н. Бабіної [1], Я. Грущинського [2], С. Захаріна [5], І. Котькалової [6], Г. Натрошвілі [8], Є. Огурцової [9]. Однак наявні розвідки не враховують усієї специфіки економічних наслідків інвестиційного кредитування агропромислового комплексу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій. В той же час необхідно з новітніх позицій сформулювати теоретико-методичні підходи організації інвестиційного кредитування розвитку агропромислового комплексу з

урахуванням сучасних викликів (зокрема, в умовах глобалізації ринків продовольства, системної фінансово-економічної кризи, загострення проблеми доступу населення до якісної продовольчої сировини, погіршення екологічної ситуації в багатьох регіонах світу тощо).

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – викласти результати досліджень з узагальнення теоретико-методичних основ та особливостей інвестиційного кредитування розвитку агропромислового комплексу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Кредит – це економічні відносини, що виникають з приводу тимчасової передачі кредитором певного майна (економічних активів, у тому числі фінансових ресурсів) у тимчасове користування позичальника для організації господарської діяльності [2; 9]. Кредит може виступати одним із джерел фінансування інвестиційної діяльності [4, с. 38]. Особливості використання кредиту в інвестиційній діяльності наведено у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [3]. Теоретично, кредит є необхідним та зручним джерелом інвестицій у агропромисловому комплексі. По-перше, кредит як джерело інвестицій доступний будь-якому типу інвесторів, що беруть участь у агропромисловому виробництві, а відтак – є доволі розповсюдженим інструментом фінансування інвестиційної діяльності. По-друге, кредит виступає основним економічним засобом усунення (або мінімізації) негативної економічної дії об'єктивних (неусувних) особливостей агропромислового виробництва, у першу чергу так званого фактору сезонності. По-третє, кредит є унікальним засобом організації інвестування у тому випадку, коли власних коштів для фінансування інвестицій не вистачає (що для сільського господарства є вельми важливим, оскільки виробничі цикли пов'язані з певними природно-кліматичними умовами, які швидко змінюються), натомість є обґрунтовані прогнози щодо високої результативності інвестиційної діяльності. По-четверте, кредит необхідний для підтримки безперервності кругообігу основних і оборотних фондів підприємств, і для агропромислового комплексу ця властивість кредиту є дуже важливою з урахуванням особливостей основних технологічних процесів. По-п'яте, економічна практика багатьох країн розробила унікальні механізми надання кредитів для суб'єктів саме агропромислового комплексу (приміром, під заставу майбутнього врожаю, або під заставу землі), що дозволяє стимулювати виробництво. По-шосте, кредитні інститути розробили спеціальні інструменти інвестиційного кредитування саме для агропромислового комплексу, виходячи із особливостей технологічних процесів у сільськогосподарському виробництві (приміром, іпотечне кредитування під заставу землі як об'єкту іпотеки).

У теорії кредиту підкреслюється особлива його роль як засобу забезпечення безперебійності процесів

виробництва та реалізації продукції [9, с. 66]. Справді, за допомогою кредиту уможливорюється підтримка нормальної операційної діяльності підприємства, не дивлячись на тимчасову відсутність грошових коштів, що може виникати з об'єктивних або суб'єктивних причин. Вказане є актуальним для підприємств агропромислового комплексу, характер функціонування яких обумовлений впливом фактору сезонності. Зазвичай сільськогосподарські виробники мають значні грошові ресурси в періоди продажу врожаю, причому для різних культур ці періоди можуть бути різними. Як правило, основний обсяг фінансових надходжень припадає на другу половину року. В той же час сільськогосподарські підприємства, як і будь-які інші, несуть зобов'язання по виплаті заробітної плати, сплаті податків та інших обов'язкових платежів, погашенню кредиторської заборгованості, сплаті відсотків за користування кредитом тощо. Також певний обсяг фінансових ресурсів резервується під майбутні витрати (приміром, за зберігання сільськогосподарської сировини, на закупівлю палива та запасних частин тощо).

В результаті у першій половині року сільськогосподарські підприємства не мають належного фінансового ресурсу для закупівлі насіннєвого матеріалу, добрив, молодняка тощо. Фінансування вказаних витрат уможливується завдяки використанню кредиту. Отриманий кредит, однак, може бути погашений у другій частині року, після надходження грошових ресурсів від реалізації вирощеної сільськогосподарської сировини (врожаю). Отже, у даному випадку кредит виступає в якості інструменту, який практично полегшує здійснення господарської діяльності у сільському господарстві, у тому числі і фінансування інвестиційних витрат.

Процес фінансування та кредитування діяльності сільськогосподарських підприємств має низку особливостей, обумовлених технологічними та економічними процесами, що панують у сільському господарстві взагалі. Такі підприємства відчувають [7; 10]:

- уповільнену оборотність на виробничій стадії у зв'язку з тривалим технологічним процесом у рослинництві й тваринництві;

- необхідність створення у великих розмірах виробничих запасів, що вимагає залучення значних коштів;

- вплив несприятливих кліматичних умов, які приводять до створення страхових запасів;

- поступове і нерівномірне нарощування витрат, яке в кінці виробничого циклу завершується поверненням коштів у формі виручки від реалізації продукції, через це сезонні витрати сільськогосподарським товаровиробникам доцільніше покривати за рахунок кредиту, ніж власними ресурсами, оскільки останні вимагають значних залучень накопичень з обігу;

- значна питома вага внутрішнього обороту – це переважна частина засобів, що відтворюються в самому господарстві (наприклад, корми, насіння, молодняк великої рогатої худоби, а їхня вартість не проходить товарної і грошової стадії кругообігу.

Особливістю кредитування сільськогосподарських підприємств є те, що банки повинні кредитувати весь кругообіг коштів позичальника. Лише у цьому випадку може бути впевненість, що банківські кошти не будуть «заморожені» на якійсь стадії виробництва [7]. Забезпеченням кредиту у сільському господарстві можуть слугувати (крім звичайних видів майна) земля (земельна ділянка), право користування землею, врожай, машини тощо.

Кредитування сільськогосподарських підприємств здійснюється, як правило, з використанням кредитної лінії, що може відкриватися на тривалий період (один рік і більше). При цьому підприємствам, що мають об'єктивні фінансові труднощі (приміром, в результаті загибелі сільськогосподарських культур та тварин, а також недоотримання врожаю через стихійні лиха), може надаватися відстрочка погашення заборгованості.

Використання кредиту вельми актуальне і для підприємств харчової промисловості, які також відчувають дію чинника сезонності. Не секрет, що окремі види сільськогосподарської продукції (сировини) пропонуються на ринку у певні проміжки часу, зокрема після збору врожаю, а тому у підприємств харчової промисловості з метою підтримки нормальної операційної діяльності у майбутньому стоїть завдання придбати таку сировину. Окрім того, загальновідомо, що на ринку продовольства ціни на сільськогосподарську сировину зазнають значних коливань, у тому числі в залежності від фактору сезонності, оскільки у різні періоди року ціни на сировину встановлюються, виходячи з співвідношення попиту та пропозиції. За таких умов підприємства харчової промисловості змушені купувати сировину не тоді, коли вони мають належні фінансові ресурси, а тоді, коли на сировину встановлюються найнижчі ціни (у тому числі і тоді, коли фінансових ресурсів для закупівлі сировини тимчасово не вистачає). Засобом фінансування цих витрат, у випадку відсутності належного фінансового ресурсу, є комерційний кредит.

Завдяки кредитуванню (тобто за рахунок кредитного ресурсу) у агропромисловому комплексі здійснюється поповнення не лише оборотного, а й основного капіталу. Підприємствам агропромислового комплексу в більшості випадків вигідніше за рахунок кредиту здійснити придбання необхідної техніки та устаткування, тим самим суттєво підвищивши продуктивність власної діяльності, а погашення кредиту здійснювати рівномірними платежами за рахунок поточних грошових надходжень. У випадку відсутності кредиту підприємство було б позбавлене можливості оперативного поповнювати основні фонди, а відтак – підтримувати нормальну операційну діяльність.

Вважається, що інвестиційним кредитом може бути лише довгостроковий кредит, тобто кредит, який надається позичальнику на строк понад 1 року. Такі кредити, як правило, використовуються для придбання або створення (будівництва) основних фондів. Іншими словами, зазвичай, інвестиційні кредити призводять до збільшення вартості основного капіталу. Натомість, на

нашу думку, інвестиційні кредити можуть призводити до зростання будь-якої частини капіталу, у тому числі і оборотного. Відтак, у агропромисловому комплексі, у першу чергу у сільському господарстві, якщо виходити із змісту економічних операцій та технологічних особливостей виробництва, інвестиційними кредитами можуть бути і ті, які укладаються на менші строки. Приміром, якщо позичальник отримав кредит строком на 3 місяці, придбав за рахунок цього джерела насіннєвий матеріал або добрива, а заборгованість за кредитом погасив або за рахунок реалізації вирощеного продукту, або за рахунок будь-якого іншого джерела – такий кредит цілком справедливо можна вважати інвестиційним, оскільки кредит виступив джерелом формування оборотного капіталу (сировини).

Отже, у агропромисловому комплексі до ідентифікації кредиту в якості інвестиційного або «неінвестиційного», на нашу думку, не можна підходити механічно, лише на підставі врахування критерію строку надання кредиту, натомість у кожному конкретному випадку слід виходити з економічного змісту операції, беручи до уваги спрямування отриманих за договором кредиту коштів.

Цілком природно, що характер та особливості технологічних процесів у агропромисловому комплексі призвів до виникнення особливих фінансових (у тому числі кредитних) інструментів. Приміром, сільськогосподарським підприємствам, які поряд з основною виробничою діяльністю здійснюють ще й заготівельну (закупівля у громадян певної сільськогосподарської продукції), може надаватися так званий «авансовий кредит» – тобто кредит у готівковій формі, що призначений для розрахунків з громадянами за куплену у них сільськогосподарську продукцію (сировину). Розмір авансового кредиту розраховується, виходячи з одноденної потреби в готівкових коштах для розрахунків з громадянами, і видається, як правило, в межах видатків на строк до 7 днів [7; 10].

Окрім того, сільськогосподарським підприємствам може надаватися кредит на оплату худоби та птиці, які вирощені в приватних господарствах на договірних умовах. Ці кредити також можуть видаватися в готівковій формі або шляхом перерахування грошей на поточні рахунки власників сільськогосподарської продукції. Розмір кредиту, як правило, не перевищує 50% від суми укладених договорів на закупівлю сільськогосподарської продукції [6; 7].

Об'єктивно існуюча обмеженість обсягів власних коштів змушує підприємства агропромислового комплексу сподіватися на підтримку з боку держави (державних органів, органів регіонального рівня тощо), але й каталізує необхідність розвивати кредитування, у першу чергу із використанням банківських інструментів, оскільки за економічною природою банк є універсальним позичальником. Кредит для підприємств агропромислового комплексу є одним із найважливіших зовнішніх джерел фінансування економічної (зокрема, інвестиційної та інноваційної) діяльності [8; 10]. Характерні особливості сільськогосподарського виробництва (у першу чергу

сезонність та цінові коливання) більшою мірою вимагають залучення довгострокових (інвестиційних) банківських кредитів [1; 5]. Однак слід розуміти, що будь-яке кредитування може бути джерелом лише тієї частини діяльності, яка найбільше відповідає банківським стандартам (вимогам банківської системи). При цьому не виключається використання короткострокового банківського кредитування як джерела фінансування як поточної, так і перспективної (інвестиційної) діяльності агропромислового підприємства [6; 10]. Переважна більшість промислових підприємств має сприятливіші, ніж підприємства агропромислового комплексу, економічні умови для організації кредитування (кредитного обслуговування), що пояснюється особливостями виробничих та технологічних процесів на підприємствах агропромислового комплексу [4, с. 129].

Кредитування, однак, не є панацеєю від вирішення усіх проблем інвестиційного забезпечення розвитку підприємств, у тому числі підприємств агропромислового комплексу. Вирішення проблеми стимулювання інвестиційної діяльності агропромислових підприємств на основі залучення та використання кредитного ресурсу необхідно вирішувати, виходячи як з потреб агропромислових підприємств, так і банківської системи (установи якої можуть надавати кредити лише на певних умовах). В процесі вирішення проблеми активізації інвестиційного кредитування необхідно звертати увагу на доступ банківських установ (як головних суб'єктів кредитного ринку) до довгострокового фінансового ресурсу (тобто ресурсу, який можна залучати на строк понад одного фінансового року). Зрозуміло, що економічно недоцільно вживати заходи щодо стимулювання інвестиційного (як правило, довгострокового) кредитування за умови, якщо банки як надавачі кредитів не мають можливості залучати фінансові ресурси на довгостроковій основі.

Слід також розуміти, що надання інвестиційних (довгострокових) кредитів пов'язано з додатковими ризиками (зокрема, це пояснюється тим, що економічні умови можуть швидко змінитися, і в процесі виконання довгострокової кредитної угоди можуть виникнути нові фактори, що здатні суттєво вплинути на результат господарювання позичальника). Найбільш поширеним способом мінімізації ризиків господарської (у тому числі інвестиційної) діяльності є страхування. Натомість у сільському господарстві можливе використання особливої форми мінімізації ризику – надання в заставу землі (земельної ділянки), або прав на використання цієї землі, або майбутнього врожаю. Такі форми забезпечення виконання зобов'язань виступають важливими інструментами мінімізації ризику кредитування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

У розвинутих державах напрацьовано значний досвід інвестиційного кредитування агропромислового комплексу. Зокрема, кредитними установами використовуються гнучкі інструменти кредитування підприємств агропромислового комплексу – в аграрному виробництві практично усіх країн із розвинутою ринковою економікою діє спеціалізована

система аграрного кредиту [7; 10]. Існує навіть поняття «аграрне кредитування», під яким розуміється особлива форма кредитування агропромислових підприємств, а також похідні поняття – «правове регулювання аграрного кредитування», «стимулювання аграрного кредитування», «зростання аграрного кредитування» тощо. Вважається, що сільське господарство є кредитомісткою сферою національного господарства, а тому її нормальне функціонування без кредитних ресурсів практично неможливе. Це зумовлено специфікою сільського господарства, зокрема: низькою фондовіддачею, нестачею вільних фінансових коштів; високою капіталомісткістю, високою тривалістю виробничих циклів, сезонністю виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов (через що збільшується ризик отримання позитивного результату операційної діяльності) [1; 2].

До країн із найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать Англія і Німеччина – близько 50%, Франція – понад 40%, Італія та Бельгія – понад 30%. У країнах Європейського Союзу 40% господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і лише 25% фермерських господарств обходиться без банківських кредитів.

Цікавим є і досвід організації клієнтського кредитування. У США від 40 до 80% сукупних виробничих витрат фермерів покривається за рахунок кредитів (з них більшість – пільгові), частка позичкового капіталу становить при купівлі нерухомості до 70%, машин та устаткування – від 40% до 70%, худоби – близько 50%; причому понад 70% усіх сільськогосподарських машин американський фермер купує за лізингом у кредит строком на 5-8 років із річною ставкою 3-5%. У Німеччині кредити надаються на строк 6, 10, 15, 20 років під 8-9% річних. Товаровиробник має досить широкий вибір різних видів пільгових кредитів і банків-кредиторів [7; 10].

Останнім часом набуває поширення такий метод кредитування, як проектне фінансування. Вважається, що успіх проекту залежить від зусиль усіх його учасників, а тому економічна поведінка різних учасників може вплинути на кінцевий результат. Згідно умов проектного фінансування, отримання позики або її частини (грошей) здійснюється на основі аналізу інформації про виконання певних зобов'язань, процедур, робіт усіма виконавцями проекту – головним виконавцем, іншими виконавцями, підрядчиками, постачальниками, фінансовими посередниками, покупцями, споживачами тощо. В теорії проектного фінансування важливе поняття регресу, під яким розуміють вимогу погасити позичені гроші. В залежності від обсягу ризику, що приймає на себе кредитор, виділяють проектне фінансування з повним регресом на позичальника, з обмеженим регресом, без будь-якого регресу [4, с. 259]. Вказаний метод застосовується також і при кредитуванні інвестиційних проектів у агропромисловому комплексі, оскільки нерідко успіх проекту у агропромисловому комплексі залежить від зусиль багатьох суб'єктів господарських відносин.

Надання кредитів підприємствам

агропромислового комплексу є одним із ключових сегментів банківського кредитування. Однак, як вже було вказано, вказані підприємства як позичальники мають низку особливостей, пов'язаних із сезонністю виробництва, проблемним фінансовим станом, недостатньою капітальною базою тощо. Тому кредитування підприємств агропромислового комплексу (у першу чергу сільськогосподарських підприємств) потребує підвищеної уваги різних служб банківської установи. У зв'язку з цим виникає низка проблем, у тому числі у підготовці фахівців з кредитування сільськогосподарських підприємств. Підготовка фахівців з кредитування сільськогосподарських підприємств, на наш погляд, має здійснюватися спільно вищими навчальними закладами та банками-партнерами (майбутніми роботодавцями). Банки-партнери мають брати участь у формуванні навчальних планів та програм, забезпечувати проходження студентами виробничої, економічної та переддипломної практики, а також брати безпосередню участь у формуванні компетентностей майбутнього фахівця (зокрема, шляхом організації проведення лекційних та семінарських занять банківськими фахівцями з досвідом роботи).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Кредит як інструмент фінансування інвестиційної діяльності доволі широко використовується у агропромисловому комплексі, зокрема підприємствами сільського господарства та харчової промисловості. Доцільність та необхідність інвестиційного кредитування агропромислового комплексу обумовлюється технологічними та економічними особливостями агропромислового виробництва. Однак в умовах кризи джерела

інвестицій, у тому числі і кредит, різко звужуються. З метою підтримки продовольчої безпеки держави в рамках реалізації державної економічної політики слід вжити додаткових заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків інвестиційного кредитування агропромислового комплексу. Такі заходи мають бути розроблені з урахуванням інтересів як агропромислових підприємств, так і банківської системи (банки повинні мати доступ до відповідного ресурсу).

У агропромисловому комплексі інвестиційний кредит може спрямовуватися на поповнення як основного, так і оборотного капіталу, строк кредитування може бути менше календарного року. Кредитування підприємств агропромислового комплексу доцільно здійснювати із використанням спеціальних кредитних інструментів, розроблених з урахуванням технологічних особливостей вказаних підприємств. Перспективним методом кредитування агропромислового комплексу є проектне кредитування (проектний метод). Розвиток інвестиційного кредитування агропромислового комплексу доцільно здійснювати на основі впровадження досвіду розвинутих держав. Вказане, зокрема, дозволить в перспективі отримати доступ до фінансового ресурсу, що акумулюється на міжнародних ринках.

Доцільно вжити заходів, спрямованих на організацію підготовки у вищих навчальних закладах фахівців з кредитування агропромислових підприємств. Така робота має здійснюватися спільно навчальними закладами та банківськими установами.

У подальшому мають бути виконані дослідження з методології прогнозування динаміки інвестиційного кредитування агропромислового комплексу з урахуванням кон'юнктури глобальних ринків продовольства та змін макроекономічної ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабіна, Н. О. Інвестиційне забезпечення сталого економічного розвитку / Н. О. Бабіна // Економіка і управління. – 2015. – № 4. – С. 93-97.
2. Грушинський, Я. М. Фінансово-правові механізми інвестування в сільське господарство / Я. М. Грушинський // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 4. – С. 255-258.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – № 47. – С. 646.
4. Захарін, С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку / С. В. Захарін. – К.: КНУТД, 2011. – 344 с.
5. Захарін, С. В. Фінансові важелі активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. В. Захарін // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 1. – С. 88-93.
6. Котьялова, І. В. Концепція забезпечення кредитоспроможності підприємств АПК / І. В. Котьялова // Економіка: проблеми теорії і практики [збірник наукових праць]. – 2009. – Випуск 251. – Т.3. – С. 561-570.
7. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://works.com.ua/work/7261_Kredityvannya_silskogospodarskih_pidpriemstv_yak_efektivne_dжерело_investiciinoi_diyalnosti.html.
8. Натрошвілі, Г. Р. Фінансові інструменти стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності / Г. Р. Натрошвілі // Економіка і управління. – 2016. – № 1. – С. 134-139.
9. Огурцова, Е. В. Финансы и кредит [учебное пособие] / Е. В. Огурцова. – Саратов: Лотос, 2003. – 500 с.
10. Сільськогосподарський кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://books.br.com.ua/47812>.

REFERENCES

1. Babina, N. O. (2015). Investycyjne zabezpieczenia stalogo ekonomichnogo rozvytku. Economics and management, 4, 93-97.
2. Grushhyns'kyj, Ja. M. (2010). Finansovo-pravovi mehanizmy investuvannja v sil'ske gospodarstvo. Scientific Journal «Chronicles of KUL», 4, 255-258.
3. The Law of Ukraine «About investment activity» (1991). Vidomosti Verhovnoi' Rady, 47, 646.
4. Zaharin, S. V. (2011). Investycyjne zabezpieczenia innovacijno-tehnologichnogo rozvytku. Kyiv: KNUTD.
5. Zaharin, S. V. (2016). Finansovi vazheli aktyvizacii' investycyjnoi' ta innovacijnoi' dijal'nosti. Scientific bulletin of Polissia, 1, 88-93.
6. Kot'kalova, I. V. (2009). Konceptija zabezpechennja kredytopromozhnosti pidpryjemstv APK. Economy: problems of theory and practice, 251, 561-570.
7. Kredytuvannja sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv jak efektyvne dzherelo investycyjnoi' dijal'nosti. Retrieved from https://works.com.ua/work/7261_Kredytuvannja_sil'skogospodars'kyh_pidpryjemstv_yak_efektivne_dжерело_investycijnoi_di_jalnosti.html.
8. Natroshvili, G. R. (2016). Finansovi instrumenty stymuljuvannja investycyjnoi' ta innovacijnoi' dijal'nosti. Economics and management, 1, 134-139.
9. Ogurcova, E. V. (2003). Finansy i kredyt. Saratov: Lotos.
10. Sil'skogospodars'kyj kredyt. Retrieved from <https://books.br.com.ua/47812>.

Игнатенко Александр Степанович. ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В научном труде приведено обобщение теоретических положений относительно инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса. Цель статьи – изложить результаты исследований по обобщению теоретико-методических основ и особенностей инвестиционного кредитования развития агропромышленного комплекса в условиях современных социально-экономических трансформаций. Показана роль кредита как источника инвестиций в агропромышленном комплексе. Отмечено, что целесообразность и необходимость инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса обуславливается технологическими и экономическими особенностями агропромышленного производства. Раскрыто содержание и задание механизма инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса. Приведены особенности агропромышленного производства, которые значимо влияют на процессы предоставления и обслуживания инвестиционных кредитов. Обосновано, что перспективным источником инвестиций в агропромышленном комплексе является кредит. Доказано, что с целью поддержки продовольственной безопасности государства в рамках реализации государственной экономической политики следует принять дополнительные меры, направленные на минимизацию рисков инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса. Приведен перечень специфических кредитных инструментов, которые используются для активизации инвестирования в агропромышленном комплексе. Доказано, что решение проблемы стимулирования инвестиционной деятельности агропромышленных предприятий на основе привлечения и использования кредитного ресурса необходимо решать, исходя из потребностей, как агропромышленных предприятий, так и банковской системы (учреждения которой могут предоставлять кредиты лишь на определенных условиях). Отмечено, что в агропромышленном комплексе инвестиционный кредит может направляться на пополнение как основного, так и оборотного, капитала, при этом срок кредитования может быть меньше календарного года. Поданы результаты обобщений относительно организации работы с агропромышленными предприятиями, которые являются заемщиками инвестиционных кредитов. Сделан вывод, что перспективным методом кредитования агропромышленного комплекса является проектное кредитование (проектный метод). Отмечено, что развитие инвестиционного кредитования агропромышленного комплексе целесообразно осуществлять на основе внедрения опыта развитых государств (указано, в частности, позволит в перспективе получить доступ к финансовому ресурсу, который аккумулируется на международных рынках). Обосновано, что целесообразно принять меры, направленные на организацию подготовки в высших учебных заведениях специалистов по кредитованию агропромышленных предприятий. Такая работа должна осуществляться совместно учебными заведениями и банковскими учреждениями. В дальнейшем должны быть выполнены исследования по методологии прогнозирования динамики инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса с учетом конъюнктуры глобальных рынков продовольствия и изменений макроэкономической ситуации.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное обеспечение, агропромышленный комплекс, кредит, инвестиционное кредитование агропромышленного комплекса.

Ignatenko Olexandr S. INVESTMENT CREDITING OF AGRICULTURAL-INDUSTRIAL COMPLEX: THEORY AND PRACTICE

The generalization of the theoretical positions regarding investment crediting of the agricultural-industrial complex has been given in the scientific work. The purpose of the article is to present the results of research on the generalization of theoretical and methodological foundations and peculiarities of investment crediting of the agricultural-industrial complex development in the conditions of modern social and economic transformations. The role of credit as an

investment source in the agricultural-industrial complex has been shown. It has been noted that the expediency and necessity of investment lending to the agricultural-industrial complex is conditioned by technological and economic peculiarities of agricultural-industrial production. The content and tasks of the mechanism of investment crediting of agricultural-industrial complex have been revealed. The features of agricultural-industrial production, which significantly affect the processes of providing and servicing investment loans, have been presented. It has been substantiated that a promising source of investments in the agricultural-industrial complex is a loan. It has been proved that in order to support the food security of the state, within the framework of the implementation of the state economic policy, additional measures should be taken to minimize the risks of investment lending to the agricultural-industrial complex. The list of specific lending instruments used to increase investment in the agricultural-industrial complex has been given. It has been proved that solving the problem of stimulation of investment activity of agricultural-industrial enterprises on the basis of attraction and use of credit resources needs to be solved, based on the needs of both agricultural-industrial enterprises and the banking system (institutions can only provide loans under certain conditions). It has been noted that in the agricultural-industrial complex investment loans can be directed to replenish both the main and working capital, the term of lending may be less than a calendar year. The results of generalizations on organization of work with agricultural-industrial enterprises, which are borrowers of investment loans have been given. It has been concluded that the promising method of lending to the agricultural-industrial complex is project lending (project method). It has been noted that the development of investment lending to the agricultural-industrial complex is expedient to implement on the basis of experience of developed countries (this, in particular, will allow in the future to gain access to financial resources accumulated in international markets). It has been substantiated that it is advisable to take measures aimed at organizing the training of specialists in lending to agricultural-industrial enterprises in higher educational institutions. Such work should be carried out jointly by educational institutions and banking institutions. In the future, research on the methodology for forecasting the dynamics of investment lending to the agricultural-industrial complex, taking into account the state of global food markets and changes in the macroeconomic situation, should be carried out.

Key words: investment, investment support, agricultural-industrial complex, credit, investment crediting of agricultural-industrial complex.

Одержано 27.09.2017 р.

УДК 338.26:332.1

Кальницька Марина Анатоліївна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної політики,
Ужгородський національний університет

ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю системного вирішення проблем державного регулювання соціального розвитку в умовах глобальних трансформацій національної економічної системи, що супроводжується зниженням рівня якості життя, погіршенням соціальної забезпеченості населення. Відтак, соціальний розвиток виступає важливим інтегруючим елементом соціально-економічного поступу держави і потребує всебічного дослідження на засадах системного підходу. Метою статті є всебічне дослідження різних аспектів соціального розвитку України, визначення його основних проблем та окреслення можливих шляхів їх подолання. Аналіз нормативно-законодавчої бази та численних досліджень науковців у сфері соціального розвитку дозволив систематизувати складові державної соціальної політики, що стосуються сфер: доходів населення, соціальних послуг, житлово-комунального і транспортного обслуговування, охорони здоров'я та ін. Показано, що в Україні інституційно регулюються як сфери безпосереднього визначення рівня соціальної забезпеченості населення, так і підтримувальні. В якості основних завдань соціальної політики визначено: забезпечення населення державними соціальними стандартами та гарантіями, регулювання ринку праці, протидія безробіттю, регулювання оплати праці, управління пенсійним забезпеченням і соціальним страхуванням, розвиток соціально-трудова відносин, надання адресної соціальної допомоги та соціальних послуг різним категоріям громадян. Соціальний розвиток розглянуто в якості стратегічного пріоритету соціально-економічного поступу України, що охоплює питання життєдіяльності громадян, їх соціальної захищеності. Наукова новизна дослідження полягає у формулюванні авторського трактування соціального розвитку в якості домінуючої компоненти соціально-економічного зростання держави, що визначає міру соціального забезпечення зорієнтованості та використання потенціалу економічного розвитку в цілях формування і реалізації людського капіталу як невід'ємного ресурсу та передумови ефективності функціонування системи національного господарства та забезпечення її соціальної, демографічної, макроекономічної, виробничої, інноваційно-інвестиційної та інших складових безпеки. Практична значущість полягає у визначенні головного цільового

орієнтує як результату соціальної політики держави, що має узгоджуватися з потребами економіки.

Ключові слова: системний підхід, соціальна політика, соціальне забезпечення, соціальний розвиток, соціально-економічна система.

ВСТУП

Ефективність соціального розвитку держави визначається створенням умов для оптимального функціонування соціальних відносин у суспільстві і є об'єктивною передумовою стабільного і збалансованого розвитку України як соціально-економічної системи. Проблеми державного регулювання соціального розвитку особливо актуалізуються в умовах глобальних трансформацій національної економічної системи, що супроводжується посиленням диференціації доходів та витрат населення, зниженням рівня якості життя, погіршенням соціальної забезпеченості населення. Відтак, соціальний розвиток виступає важливим інтегруючим елементом соціально-економічного поступу держави і потребує всебічного дослідження на засадах системного підходу.

Постановка проблеми. Питання соціального розвитку є істотною якісною характеристикою соціально-економічного зростання, дестабілізація його елементів може призвести до негативних соціальних, а в подальшому – економічних наслідків. Отже актуалізується необхідність теоретико-методологічного забезпечення розробки стратегічних пріоритетів, механізмів та засобів удосконалення державної соціальної політики, особливо в процесі планування соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти соціального розвитку знаходяться в центрі уваги багатьох науковців. Так, В. Куценко трактує соціальну сферу як поліфункціональне явище суспільного життя, великий сектор економіки та економічної структури суспільства, сферу діяльності людей, результатом функціонування якої є надання сукупності послуг, що задовольняють потреби суспільства і його членів, і пов'язані зі створенням доданої вартості; сюди відносять житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування; пасажирський транспорт; зв'язок; охорону здоров'я; фізичну культуру та соціальне забезпечення; освіту, культуру, мистецтво [2, с. 17, 752].

Відтак, науковець вирізняє таку спільну ознаку елементів соціальної сфери як спільність функцій та призначення в суспільному поділі праці – надання соціальних послуг для держави, суспільства та окремих людей. Це дозволяє відносити до соціальної сфери необмежену чисельність видів економічної діяльності, зорієнтованих на надання соціальних послуг, характерними особливостями яких є збіг стадій виробництва та споживання, безпосередній контакт зі споживачем послуг, орієнтація на суспільство чи окремого індивіда, локальність споживання послуг.

У дослідженні науковців НІДС ідентифіковані головні суперечності державної соціальної політики на перехідному від адміністративної до ринкової економіки етапі. Це недостатня увага соціальній складовій державної політики і невизначеність в зв'язку з цим моделі соціальної політики держави,

інструментарію обрання її пріоритетів, механізмів і засобів реалізації, низька ефективність соціальних програм, руйнування соціальної інфраструктури, недосконалість нормативно-правового забезпечення системи соціального захисту, глибоке розшарування рівня доходів громадян та надмірність соціально-бюджетних пільг, нераціональний розподіл системи соціальних послуг, зниження трудового потенціалу і надмірні обсяги зовнішньої трудової міграції населення [10, с. 5-21].

У середовищі науковців-практиків превалює переконання відносно врахування, при наданні характеристики соціального розвитку, таких аспектів як політика доходів та система оплати праці, сфера соціальної підтримки та соціального страхування, система охорони здоров'я, підтримки сім'ї та дитини, ринок праці та зайнятості, житлова політика, міграційні процеси [5, с. 94-114].

Певною системністю характеризується підхід до трактування соціального розвитку держави О. Макари, який розглядає його крізь призму соціально орієнтованої економіки як сукупності процесів формування її основ – (1) конкурентної ситуації на ринку, що забезпечує орієнтацію виробництва на інтереси споживання, та (2) соціальне забезпечення населення задля підвищення його добробуту і життя [3, с. 32].

Але, звернімо увагу на те, що науковці не враховують аспекту системності управління соціальним розвитком, що особливо важливо в транзитивних економіках та менш помітно в соціально-економічно розвинених державах. Йдеться, зокрема про те, що незабезпеченість структурних характеристик соціального розвитку може призводити до того, що навіть вельми заможна особа може не гарантувати собі соціального захисту і безпеки в середовищі, де надмірна частка населення соціально не забезпечена, деформований ринок праці і зайнятості, значний прошарок населення перебуває за межею бідності, нерозвинена система освітніх і медичних послуг, занедбана житлово-комунальна та соціальна інфраструктура, висока плинність міграційних процесів тощо. По-перше, ці чинники взаємопов'язані та, по-друге, соціальне середовище відкрите, відтак, жодна особа не може ізолюватися від нього.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – всебічно дослідити різні аспекти соціального розвитку України, визначити його основні проблеми та окреслити можливі шляхи їх подолання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Законодавче регулювання соціального розвитку закладене в Конституції України, відповідних Законах України, Указах Президента України, Розпорядженнях Кабінету Міністрів України, інших нормативно-правових документах. Так, в Конституції (ч. 1, ст. 46) зазначається, що «...всі громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення

їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом» [1]. Але, зрозуміло, що таким чином охоплено лише одну з частин соціальної політики та соціального забезпечення населення.

У Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» поняття соціальної політики прямим чином не визначається, але зазначається, що метою встановлення державних соціальних стандартів і нормативів є ідентифікація пріоритетів державної соціальної політики відносно забезпечення потреб населення матеріальними благами і послугами, а також необхідним для цього фінансуванням [6]. За результатами аналізу положень цього нормативно-правового акту до складових державної соціальної політики можна віднести такі сфери: (1) доходів населення, (2) соціальних послуг, (3) житлово-комунального обслуговування, (4) транспортного обслуговування та зв'язку, (5) охорони здоров'я, (6) забезпечення навчальними закладами, (7) обслуговування закладами культури, (8) обслуговування закладами фізичної культури та спорту, (9) побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування. Як бачимо, їх перелік доволі розлогий та включає як сфери безпосереднього визначення рівня соціальної забезпеченості населення, так і підтримувальні, причому вже навіть не настільки другого, як більшою мірою третього рівня. До останніх відносяться, на думку автора, соціальні стандарти і гарантії, пов'язані з торгівлею, громадським харчуванням та споживчими послугами, культурою, фізичним вихованням і спортом та деякими іншими сферами.

Хоча законодавче визначення поняття соціальної політики відсутнє й по нині (це визнається багатьма дослідниками [4]), що вважаємо одним з її домінуючих недоліків, в указах Президента України про основні напрями соціальної політики визначено її стратегічні цілі та завдання [7]. До певних особливостей можна віднести переакцентування соціальної політики у більшій мірі з окремих індивідуумів на сім'ю, а також усвідомлення необхідності формування і розвитку соціальної інфраструктури. В якості основних завдань соціальної політики держави визначено, зокрема: забезпечення населення державними соціальними стандартами та гарантіями, регулювання ринку праці і трудової міграції, протидія безробіттю, регулювання оплати праці та професійного розвитку, управління пенсійним забезпеченням і соціальним страхуванням, розвиток соціально-трудових відносин, надання адресної соціальної допомоги та соціальних послуг різним категоріям громадян, протидія торгівлі людьми та ін. [8].

Для підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері надання соціальних послуг були прийняті відповідні розпорядження Кабінету Міністрів України, проте, на жаль, їх положення не були спрямовані на уточнення нормативно-правових основ, як поняття державної соціальної політики, так і системи соціальних послуг. У документі визначені

лише негативні аспекти системи соціальних послуг в Україні, узагальнені принципи їх надання та напрями удосконалення державної політики у цій сфері, сформовані попередні основи практики моніторингу [9].

Відтак, претендує на об'єктивність висновок про недостатність законодавчого закріплення положень соціальної політики, соціальної сфери та соціальної безпеки в Україні, що унеможливорює побудову системного підходу до державного регулювання в цій сфері. Зокрема, більш розробленими в цьому плані слід визнати результати науково-методичних досліджень.

Соціальний розвиток ми розглядаємо в якості стратегічного пріоритету соціально-економічного поступу України, відтак він має охоплювати питання забезпечення належного рівня умов праці та життєдіяльності громадян, їх соціальної захищеності. Отож, державного регулювання потребують такі напрями, як сфера доходів, зайнятості, ринок праці, демографічна сфера. Традиційно для вітчизняного соціального розвитку домінуючими складовими визначаються соціальний захист, соціальна допомога та соціальна підтримка

Авторське бачення соціального розвитку передбачає її трактування в якості домінуючої компоненти соціально-економічного зростання держави, що визначає міру соціального забезпечення зорієнтованості та використання потенціалу економічного розвитку в цілях формування і реалізації людського капіталу як невід'ємного ресурсу і передумови ефективності функціонування системи національного господарства та забезпечення її соціальної, демографічної, макроекономічної, виробничої, інноваційно-інвестиційної та інших складових безпеки.

При цьому зауважимо, що аспект соціального розвитку не може розглядатися відокремлено від економічного і навпаки. Це дві взаємопов'язані та взаємообумовлюючі одна одну характеристики, дві складових єдиного суспільного процесу, що об'єднані поліструктурною та поліфункціональною складною системою. При зосередженні уваги та зусиль на стимулюванні лише однієї складової розвитку в довгостроковій перспективі, на думку автора, неможливо досягти збалансованого соціально-економічного зростання. Відтак, і головний цільовий орієнтир як результат соціальної політики держави також має узгоджуватися з потребами економіки. Саме тому видається найбільш доцільним визначення в якості головного критерію ефективності соціального розвитку формування і ефективне використання людського капіталу. У такому випадку висока якість життя, як мета державної соціальної політики, буде лише однією з її передумов, адже важливо не лише жити добре з високим рівнем достатку, але й скеровувати ці блага на суспільний та соціально-економічний розвиток держави, формування необхідного для цього ресурсного потенціалу.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Спад розвитку вітчизняної соціальної сфери

обумовлюється відсутністю довгострокової стратегії соціального розвитку держави з чітко визначеними механізмами, інструментами та засобами, спрямованими на досягнення її мети і завдань. Для успішного розвитку соціальної сфери надзвичайно важливо систематизувати її основні завдання і окреслити комплексний довгостроковий соціальний розвиток, сформовано, відповідно, повноцінну

соціальну інфраструктуру та визначити підсистеми соціокультурного розвитку громадян. Подальші дослідження мають бути зосереджені на питаннях удосконалення нормативно-методичного базису оцінювання, забезпечення ефективності державної соціальної політики на різних рівнях системної ієрархії управління, ефективності її регулювання, впливу соціальних факторів на економічне зростання України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254K/96BP>.
2. Куценко, В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / [За наук. ред. Б. М. Данилишина] / РВПС України НАН України. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-поліграф», 2008. – 818 с.
3. Макара, О. В. Формування моделі соціально орієнтованого регулювання національної економіки: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. за спец. 08.00.03 – організація та управління національною економікою / Макара О. В. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 40 с.
4. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні. Аналіт. доповідь / О. О. Кочемировська, О. М. Пишуліна. – К.: НІСД, 2012. – 88 с.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.
6. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: закон України. – К.: Відомості Верховної Ради України. – № 48 від 01.12.2000.
7. Про Основні напрями соціальної політики на 1997-2000 роки. Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1166/97/print1391520474963458>.
8. Про Положення про Міністерство соціальної політики України: указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
9. Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг: розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>.
10. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства?: Аналіт. доповідь / О. М. Пишуліна, Я. А. Жаліло, С. І. Лавриненко [та ін.] / [За заг. ред. В. Є. Воротіна]. – К.: НІСД, 2009. – 108 с.

REFERENCES

1. The Constitution of Ukraine. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254K/96BP>.
2. Kutsenko, V. I. (2008). Social sphere: the reality and contours of the future (questions of theory and practice): Monohrafiya. Nizhyn: TOV «Vydavnytstvo «Aspekt-polihraf».
3. Makara, O. V. (2013). Formation of the model of socially oriented regulation of the national economy (Unpublished doctoral dissertation). Ternopil: TNEU.
4. Kochemyrovska, O. O., Pyshchulina, O. M. (2012). The main directions of optimization of the social protection system in Ukraine: Analit. Dopovid. Kyiv: NISD.
5. About the internal and external situation of Ukraine in 2013: Schorichne Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. Kyiv: NISD.
6. Law of Ukraine «On State Social Standards and State Social Guarantees». Kyiv: Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy.
7. Ukaz Prezydenta Ukrainy. On the main directions of social policy for 1997-2000. Retrieved from <http://www.zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1166/97/print1391520474963458>.
8. Ukaz Prezydenta Ukrainy. On the Regulations on the Ministry of Social Policy of Ukraine. Retrieved from <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
9. On approval of the Strategy for reforming the system of provision of social services: rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy. Retrieved from <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>.
10. Ukraine as a social state: a slogan for political competition or a way to solidarity of society? (2009). Kyiv: NISD.

Кальницкая Марина Анатольевна. ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью системного решения проблем государственного регулирования социального развития в условиях глобальных трансформаций национальной экономической системы, сопровождающее снижением уровня качества жизни, ухудшением социальной обеспеченности населения. Следовательно, социальное развитие выступает важным интегрирующим

элементом социально-экономического развития государства и требует всестороннего исследования на основе системного подхода. Целью статьи является всестороннее исследование различных аспектов социального развития Украины, определение его основных проблем и определение возможных путей их преодоления. Анализ нормативно-законодательной базы и многочисленных исследований ученых в сфере социального развития позволил систематизировать составляющие государственной социальной политики, касающиеся сфер: доходов, социальных услуг, жилищно-коммунального и транспортного обслуживания, здравоохранения и др. Показано, что в Украине институционально регулируются как сферы непосредственного определения уровня социальной обеспеченности населения, так и поддерживающие. В качестве основных задач социальной политики определены: обеспечение населения государственными социальными стандартами и гарантиями, регулирование рынка труда, противодействие безработице, регулирование оплаты труда, управления пенсионным обеспечением и социальным страхованием, развитие социально-трудовых отношений, предоставления адресной социальной помощи и социальных услуг различным категориям граждан. Социальное развитие рассмотрено в качестве стратегического приоритета социально-экономического развития Украины, охватывающая вопросы жизнедеятельности граждан, их социальной защищенности. Научная новизна исследования состоит в формулировке авторского варианта определения понятия социального развития в качестве доминантной компоненты социально-экономического роста государства, определяет степень социального обеспечения ориентированности и использования потенциала экономического развития в целях формирования и реализации человеческого капитала как неотъемлемого ресурса и предпосылки эффективности функционирования системы национального хозяйства и обеспечения ее социальной, демографической, макроэкономической, производственной, инновационно-инвестиционной и других составляющих безопасности. Практическая значимость состоит в определении главного целевого ориентира как результата социальной политики государства, должна согласовываться с потребностями экономики.

Ключевые слова: системный подход, социальная политика, социальное обеспечение, социальное развитие, социально-экономическая система.

Kalnyts'ka Maryna A. BASES OF REGULATION OF SOCIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

The relevance of the research topic is due to the need for a systematic solution of the problems of state regulation of social development in the context of global transformations of the national economic system, accompanied by a decrease in the quality of life, worsening of social security of the population. Consequently, social development is an important integral element of the social and economic development of the state and requires a comprehensive study on the principles of a systematic approach. The purpose of the article is to comprehensively study various aspects of social development in Ukraine, identify its main problems and outline possible ways to overcome them. The analysis of the regulatory and legislative framework and numerous researches of scientists in the field of social development made it possible to systematize the components of the state social policy concerning the areas of: income, social services, housing and communal services, transport services, health care, etc. It has been shown that in Ukraine the institutions are regulated both as a sphere of direct definition of the level of social security of the population, and as supporting ones. The main tasks of social policy have been defined: provision of the population with state social standards and guarantees, regulation of the labor market, counteraction to unemployment, regulation of wages, pension and social insurance management, development of social and labor relations, provision of targeted social assistance and social services to different categories of citizens. Social development is considered as a strategic priority of Ukraine's social and economic progress, which covers issues of citizens' livelihoods and their social security. The scientific novelty of the research is to formulate the author's interpretation of social development as a dominant component of social and economic growth of the state, which determines the measure of social security orientation and the use of economic development potential in order to form and implement human capital as an inalienable resource and the prerequisites for the effectiveness of the functioning of the national economy and ensuring its social, demographic, macroeconomic, industrial, innovation-investment and other security components. The practical significance lies in determining the main target benchmark as a result of the social policy of the state, which should be consistent with the needs of the economy.

Key words: system approach, social policy, social security, social development, socio-economic system.

Одержано 11.10.2017 р.

Мілашовська Ольга Іванівна,
д.е.н., професор кафедри готельно-ресторанної справи,
Шитікова Тетяна Володимирівна,
аспірант кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет

ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКА СФЕРИ ГОСТИННОСТІ

У статті проведено дослідження генезису розвитку сфери гостинності та чинників, які впливають на її привабливість. Так як не існує єдиного визначення поняття «сфера гостинності» (або «індустрія гостинності»), яке б відповідало всім аспектам, які воно охоплює, висвітлено особливості трактувань даного поняття різними науковцями. Метою даної статті є дослідження поняття сфери гостинності, її історії, чинників становлення та розвитку, питання привабливості території, зокрема сфери гостинності та показників її оцінки. Сфера гостинності, як і будь-яка інше сфера економіки, покликана задовольняти потреби людей, в даному випадку – туристів. Елементом наукової новизни дослідження є те, що питання привабливості сфери гостинності не підлягало дослідженню як окремий напрямок. Розглядалася в даному випадку привабливість туристичних регіонів в загальному, а не сфери гостинності зокрема. У статті названо і охарактеризовано чинники становлення та розвитку сфери гостинності та періоди її еволюції. Основними чинниками становлення та розвитку сфери гостинності є такі: історичні, економічні, культурні, науково-технічний прогрес, політичні та природно-ресурсні. У публікації розглянуто питання привабливості туристичних регіонів та результати досліджень даного напрямку різними вченими. Стосовно показників, за якими можна оцінити туристичну привабливість території, то вони не дають точної інформації про рівень привабливості певної території, а лише відображають чинники впливу і ситуацію на ринку. Отож необхідним є визначення таких показників, які б найбільш повно могли оцінити можливість та перспективи сфери гостинності того чи іншого регіону. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення системи показників, які дозволять провести оцінку привабливості даної сфери на конкретно визначеній території.

Ключові слова: сфера гостинності, індустрія гостинності, привабливість, привабливість туристичного регіону, показники привабливості.

ВСТУП

Постановка проблеми. Поняттю «сфера гостинності» достатньо складно дати якесь загальне визначення, оскільки вона охоплює велику кількість складових, які існують в постійній єдності, і робота яких покликана задовольняти потреби туристів. Гостинність важлива не тільки для окремої людини, яка володіє підприємством, а і для економіки країни загалом, адже складає невід'ємну її частину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності сфери гостинності, проблем, історії становлення та розвитку займалися М. П. Мальська, І. Г. Пандяк, С. П. Кузик, Д. І. Єлканова, Т. І. Шпарага, С. І. Байлик, Ю. Ф. Волков, О. О. Любіцева,

Уокер Джон Р., Т. І. Ільтьо та ін. Однак, відсутність чіткого визначення поняття привабливості сфери гостинності і показників її оцінки зумовили інтерес до дослідження даного напрямку.

Мета статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження поняття сфери гостинності, її історії, чинників становлення та розвитку, питання привабливості території, зокрема сфери гостинності та показників її оцінки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Не існує певного загального визначення поняття «сфера гостинності» або «індустрія гостинності». Дане поняття трактується науковцями по-різному (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «сфера гостинності» (розробка автора)

Автор	Трактування
М. П. Мальська [1, с. 59]	Сфера гостинності – це комплекс галузей головне завдання яких пов'язується з обслуговуванням туристів під час їхнього перебування поза місцем їх постійного проживання.
Т. А. Фролова [2]	Індустрія гостинності є сукупним поняттям для різних форм підприємництва, які спеціалізуються на ринку послуг, пов'язаних з прийомом та обслуговуванням гостей. Не існує переліку всіх основних видів діяльності, які вона охоплює. Але можна виділити наступні основні напрямки: громадське харчування, розміщення, перевезення, відпочинок (рекреація).
Д. І. Єлканова [3]	Індустрія гостинності – це комплексна сфера діяльності робітників, які задовольняють будь-які вимоги та побажання туристів.
Ф. Котлер [4]	Індустрія гостинності – це бізнес спрямований на забезпечення приїжджих людей житлом, харчуванням, а також на організацію їх дозвілля.

А. Ю. Баранова [5]	Індустрія гостинності – це частина туристичної індустрії, яка спеціалізується на обслуговуванні приїжджаючих в дану місцевість людей та включає сукупність засобів розміщення, громадського харчування, об'єктів пізнавального, розважального, ділового, оздоровчого та спортивного призначення.
Є. А. Джанджугазова [6]	Індустрія гостинності представляє собою єдність всіх співпрацюючих одна з одною фірм та організацій, кожна з яких виконує свої специфічні функції, направлені на задоволення потреб гостей.

Щодо історії сфери гостинності, то вона тісно пов'язана з розвитком культури, подорожей і туризму, відображаючи характерні культурні риси різних епох і народів, утілені в типах засобів розміщення, методах обслуговування і моделі гостей, які користувалися цими засобами.

Історичний принцип у вивченні сфери гостинності дає змогу виявити основні етапи, особливості та тенденції її розвитку. Необхідно

встановити вплив мотивів подорожей і туризму, культурних, економічних особливостей на розвиток системи гостинності, а також зворотний зв'язок – дію системи засобів гостинності на мотиви та характер подорожей, економічний і культурний розвиток поселень.

Визначимо основні чинники становлення та розвитку сфери гостинності (рис. 1):



Рис. 1 Основні чинники становлення та розвитку сфери гостинності

Джерело: [1, с. 9]

1. Соціальні. Полягають в тому що, розвиток суспільних відносин зумовив демографічні й міграційні процеси, необхідність системи засобів гостинності для їхньої реалізації.

2. Економічні. Збільшення доходів населення, значний економічний потенціал окремих регіонів і центрів зумовлює розвиток туристично-рекреаційних комплексів, насамперед розвиток сфери гостинності.

3. Культурні. На потреби, мотиви, цінності подорожуючих вплинули особливості ментальності, культури і релігії, що зумовило формування системи засобів гостинності, визначення профілю їхньої спеціалізації.

4. Науково-технічний прогрес. Використання досягнень науки і техніки зумовило зміну форм та методів діяльності засобів гостинності – використання новітніх технологій, технічних засобів, інформаційних систем.

5. Політичні. Система законодавчих і

нормативних принципів держави зумовлює вплив на комплекс функціональних характеристик засобів гостинності, будівництво й умови оснащення засобів розміщення, створення корпоративних форм організації. Чинник освоєння або завоювання нових територій визначив геопросторове поширення принципів організації сфери гостинності тієї чи іншої держави.

6. Природно-ресурсні. Освоєння рекреаційно-туристичних природних ресурсів та ландшафтів зумовлює створення рекреаційно-туристичної інфраструктури, насамперед сфери гостинності.

7. Історичні чинники відобразилися в еволюції форм і методів організації засобів та сфери гостинності загалом і зміні одних історичних форм засобів та методів гостинності іншими.

Виокремлено основні періоди в еволюції сфери гостинності: (рис. 2).

Як і будь-яка інше сфера економіки, індустрія

гостинності покликана задовольняти потреби людей, в даному випадку – туристів.

Говорячи про привабливість сфери гостинності можна сказати, що дане питання не підлягало дослідженню як окремий напрям. Розглядалася в даному випадку привабливість туристичних регіонів в загальному, а не сфери гостинності зокрема.

Питаннями дослідження привабливості туристичних регіонів займалися багато вчених, зокрема М. О. Омуш в своїй дисертаційній роботі

«Стратегія диверсифікованого розвитку туристського комплексу в регіональній економіці (на прикладі Йорданії)» пропонує таке визначення поняття «туристська привабливість регіону» – це сукупність економічних та психологічних характеристик регіональних туристських комплексів, що відповідає попиту туристів та вимогам інвесторів і забезпечує досягнення передбачуваного соціально-економічного ефекту [7, с.7].

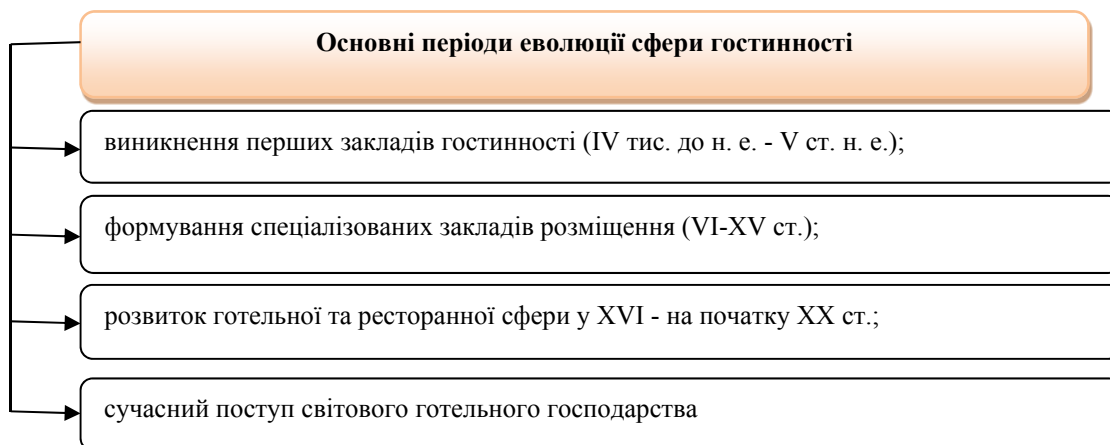


Рис. 2. Основні періоди еволюції сфери гостинності

Джерело : [1, с. 10]

С. П. Кузик пропонує таке визначення: «Привабливість – це властивість викликати захоплення, притягувати до себе особливими якостями, властивостями». У науковій літературі, присвяченій туристичній діяльності, зазначається, що поняття атрактивності є основним і визначальним під час дослідження потоків людей. У його розумінні територія тоді приваблива, якщо вона має туристичні ресурси – природні (насамперед – екологічно чисті), історико-культурні та соціально-економічні, розвинуту матеріально-технічну базу, насичену інфраструктурою, зручним транспортно-географічним розташуванням і доступною про неї інформацією.

Туристична привабливість території формується передусім за наявності природних або історико-культурних туристичних ресурсів, а ще краще – за їх поєднання. Водночас такі ресурси ще не встановлюють рівень привабливості цієї чи іншої території. Туристична привабливість часто мінлива і може змінюватися залежно від багатьох чинників, котрі впливають на привабливість туристичної території. Саме до них належить наявність сучасної матеріально-технічної бази туризму, зокрема новітніх готельних комплексів, спеціалізованих закладів із відповідним асортиментом послуг, які вони продукують та ін.

Дуже важливою складовою привабливості в сучасних умовах постає якість довкілля. У ринкових умовах господарювання вагомим значення в організації навколишнього середовища набуває використання маркетингу, що сприятиме зміцненню конкурентоздатності певної території і може визначально впливати на її привабливість.

Загалом туристично-привабливою вважається територія, яка користується популярністю у туристів і

перетворюється на відповідне територіальне туристичне поєднання у вигляді туристичного пункту, центру, вузла, району, регіону.

Вагомим чинником, який впливає на привабливість території, залишається політична стабільність. Вона може посилювати або послаблювати загальний імідж регіону й унаслідок цього впливати на економічну стабільність, чи, скажімо, економічну привабливість конкретної території.

Отже, С. П. Кузик робить висновок, що туристична привабливість – це наявність такого туристичного потенціалу території, за експлуатації якого забезпечують оптимальне туристично-рекреаційне навантаження і повне збереження туристичних ресурсів та можливість отримання відповідного соціально-економічного ефекту без порушення екологічної рівноваги довкілля [8].

За дослідженням М. О. Омуша, показниками, за якими можна оцінити туристичну привабливість території є [7, с. 9]: загальний імідж регіону; природно-кліматичні умови для відпочинку та оздоровлення; соціальна стабільність та безпека; транспортна доступність; економічна привабливість; духовна привабливість центрів релігійного паломництва; привабливість пам'яток історії; культурно-освітня привабливість.

Якщо звертатися до Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності, то в ній наведена така система показників статистики туризму в Україні (рис. 3).

Але наведені показники не дають точної інформації про рівень привабливості певної території, а лише відображають чинники впливу і ситуацію на ринку.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для оцінки привабливості не існує інтегрованого показника, який би дозволив охопити всю багатогранність туристичної діяльності.

Необхідним є відбір таких показників економічної оцінки, який би кількісно оцінював її складові і давав можливість майбутнього прогнозування їх розвитку, тобто щоб кінцевий результат давав змогу об'єктивно оцінити стан та можливості певного регіону.

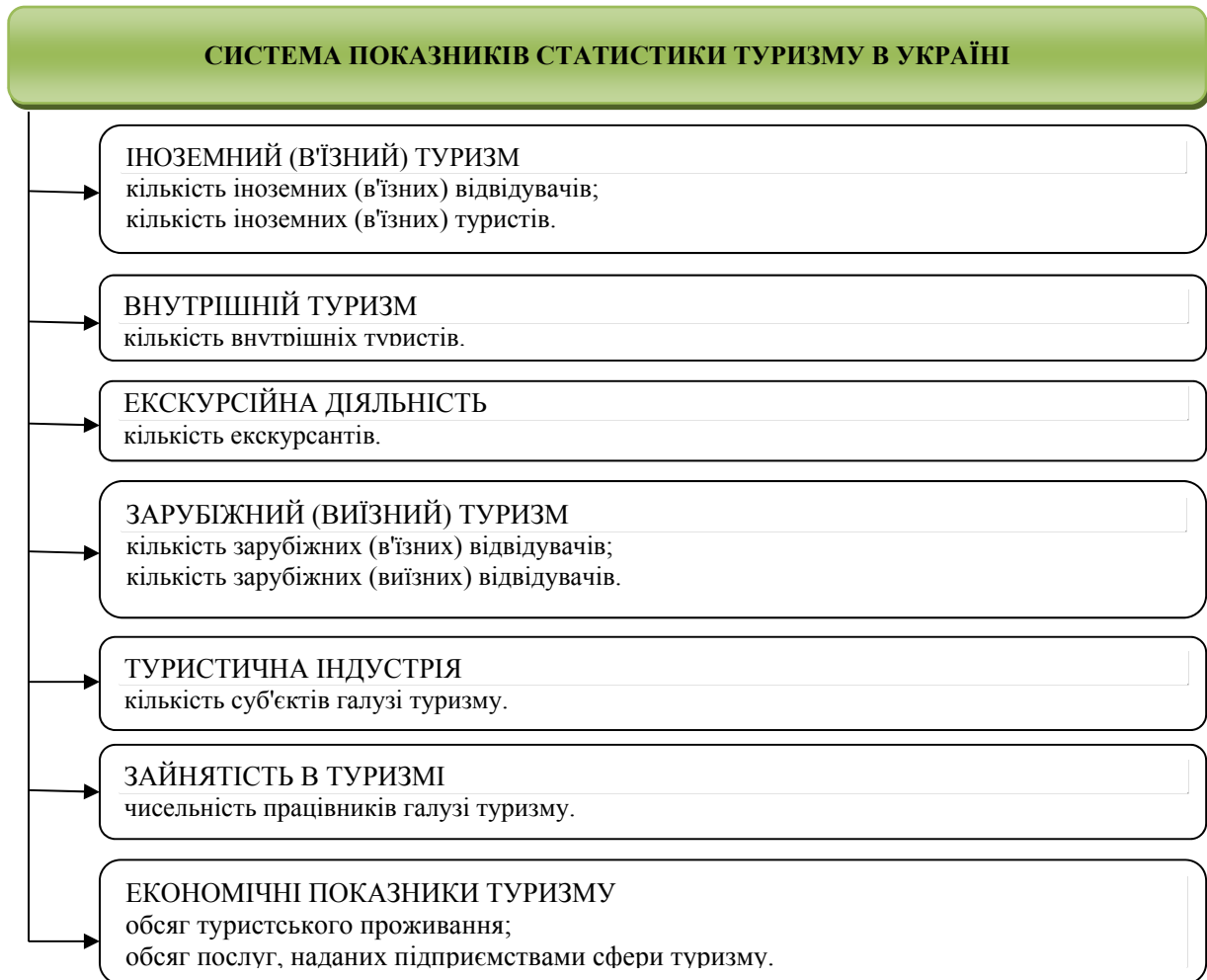


Рис. 3. Система показників статистики туризму в Україні

Джерело: [9]

Якщо говорити про привабливість сфери гостинності, то вона також формується не на основі певного чинника чи показника, а на певній їх сукупності. Так, поки не існує інтегрованого показника, який би дав змогу оцінити привабливість сфери гостинності, доцільним є визначення тієї їх сукупності, яка б найбільш повно відображала ситуацію, можливості та перспективи сфери

гостинності того чи іншого регіону. На даний момент досліджень, що стосуються даної тематики і самого поняття «привабливість сфери гостинності» не зустрічається.

Дана тематика має перспективу дослідження, яке буде базуватися на визначенні системи показників, що дозволять провести оцінку привабливості даної сфери на конкретно визначеній території.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мальська, М. П. Готельний бізнес: теорія та практика / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
2. Фролова, Т. А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма: конспект лекцій / Т. А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m204/1_1.htm.
3. Елканова, Д. И. Основы индустрии гостеприимства; учебное пособие / Д. И. Елканова, Д. А. Осипов, В. В. Романов, Е. В. Сорокина. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 248 с.
4. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм / Филип Котлер, Джон Боуэн, Джеймс Мейкенз. – Издательство «ЮНИТИ», Москва. – 1998. – 630 с.

5. Баранова, А. Ю. Современные подходы к формированию оценки эффективности инвестирования индустрии гостеприимства [Электронный ресурс] / А. Ю. Баранова. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-4/1/1.htm>.
6. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг в индустрии гостеприимства; учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Джанджугазова Е. А. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 224 с.
7. Омуш, М. О. Стратегія диверсифікованого розвитку туристського комплексу в регіональній економіці (на прикладі Йорданії): автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук/ М.О.Омуш - Харків, 2003. – 19 с.
8. Кузик, С. П. Географія туризму: навч. посібник [Електронний ресурс] / С. П. Кузик. – Київ: Знання, 2011. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/595-geografya-turizmu-kuzik-sp.html>.
9. Наказ Державної туристичної адміністрації України та Державного комітету статистики України від 12.11.2003 р. № 142/394 «Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/zll28-03>.

REFERENCES

1. Mal's'ka, M. P., Pandjak, I. G. (2009). Gotel'nyj biznes: teorija ta praktyka. Kyiv: Centr uchbovoi' literatury.
2. Frolova, T. A. (2010). Ekonomika ta upravlinnja u sferi social'no-kul'turnogo servisu Taganrog: TTY JuFU.
3. Elkanova, D. Y. Osypova, D. A. Romanov, V. V., Sorokyn, E. V. (2010). Osnovy industrii' gostynnosti. Moskva: Dashkov y Ko.
4. Kotler, F. (1998). Marketyng. Gostynnist' ta turyzm. Moskva, «JuNYTY».
5. Baranova, A. Ju. (2009). Suchasni pidhody do formuvannja ocinky efektyvnosti investuvannja industrii' gostynnosti. Retrieved from <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-4/1/1.htm>.
6. Dzhandzhugazova, E. A. (2003). Marketyng v industrii' gostynnosti. Moskva: «Akademyja».
7. Omush, M. O. (2003). Strategija dyversyfikovanogo rozvytku turysts'kogo kompleksu v regional'nij ekonomici (na prykladi Jordanii') (Unpublished doctoral dissertation). Harkiv.
8. Kuzyk, S. P. (2011). Geografija turyzmu. Kyi'v: Znnanja.
9. Derzhavna turystychna administracija Ukrai'ny ta Derzhavnyj komitet statystyky Ukrai'ny «Metodyka rozrahunku obsjagiv turystychnoi' dijal'nosti». Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/zll28-03>.

Милашовская Ольга Ивановна, Шитикова Татьяна Владимировна. ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ И ОЦЕНКА СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

В статье проведено исследование генезиса развития сферы гостеприимства и факторов, влияющих на ее привлекательность. Так как не существует одного единого определения понятия «сфера гостеприимства» (или «индустрия гостеприимства»), которое бы соответствовало всем аспектам, которые оно охватывает, освещены особенности трактовки данного понятия различными учеными. Целью данной статьи является исследование понятия сферы гостеприимства, ее истории, факторов становления и развития, вопросы привлекательности территории, в частности сферы гостеприимства и показателей ее оценки. Сфера гостеприимства, как и любая другая сфера экономики, призвана удовлетворять потребности людей, в данном случае - туристов. Элементом научной новизны исследования является то, что вопрос привлекательности сферы гостеприимства не подлежал исследованию как отдельное направление. Рассматривалась в данном случае привлекательность туристических регионов в общем, а не сферы гостеприимства в частности. В статье названы и охарактеризованы факторы становления и развития сферы гостеприимства и периоды ее эволюции. Основными факторами становления и развития сферы гостеприимства являются: исторические, экономические, культурные, научно-технический прогресс, политические и природно-ресурсные. В публикации рассмотрены вопросы привлекательности туристических регионов и результаты исследований данного направления различными учеными. Относительно показателей, по которым можно оценить туристическую привлекательность территории, то они не дают точной информации об уровне привлекательности определенной территории, а лишь отражают факторы влияния и ситуацию на рынке. Поэтому необходимо определение таких показателей, которые наиболее полно могли оценить возможности и перспективы сферы гостеприимства того или иного региона. Дальнейшие исследования будут направлены на определение системы показателей, которые позволят провести оценку привлекательности данной сферы на конкретной территории

Ключевые слова: сфера гостеприимства, индустрия гостеприимства, привлекательность, привлекательность туристического региона, показатели привлекательности.

Milashovska Olga I., Shytikova Tetiana V. GENESIS OF THE DEVELOPMENT AND EVALUATION OF THE SPHERE OF HOSPITALITY

The article studies the genesis of the development of the sphere of hospitality and factors that affect its attractiveness. Since the unique definition of the concept of "sphere of hospitality" (or "hospitality industry") does not exist, which would correspond to all aspects that it covers, the peculiarities of interpretations of this concept are highlighted by various scholars. The purpose of this article is to study the concept of the sphere of hospitality, its history, factors of formation and development, the issue of attractiveness of the territory, hospitality areas and indicators of its evaluation, in particular. The sphere of hospitality, like any other sphere of the economy, is designed to meet the needs of

people, in this case - tourists. The element of the scientific novelty of the research is that the issue of attractiveness of the sphere of hospitality has not been a subject of study as a separate direction. In this case, the attractiveness of tourist regions in general, and not the spheres of hospitality, in particular, was considered. The article names and describes the factors of formation and development of the sphere of hospitality and periods of its evolution. The main factors of the formation and development of the sphere of hospitality are the following: historical, economic, cultural, scientific and technological progress, political and natural-resource. The publication deals with the issues of attractiveness of tourist regions and the research results in this area, which were conducted by various scholars. With regard to the indicators by which the tourist attractiveness of the territory can be evaluated, they do not provide accurate information about the level of attractiveness of a particular territory, but only reflect the factors of influence and the situation on the market. Therefore, it is necessary to determine the indicators that would most fully evaluate the opportunities and prospects of the sphere of hospitality in one region or another. Further research will be aimed at identifying a system of indicators that will allow an evaluation of the attractiveness of this sphere for a specific area.

Key words: sphere of hospitality, hospitality industry, attractiveness, attractiveness of the tourist region, indicators of attractiveness.

Одержано 11.10.2017 р.

УДК 658.562:338.439.6

Молнар Джосія Імреївна,
к.х.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи,
Чорій Мирослава Василівна,
ст. викладач кафедри готельно-ресторанної справи,
Рубіш Марина Андріївна,
к.е.н., ст. викладач кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ І МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТАНДАРТАМ ЄС

Україна має всі можливості бути одним із передових експортерів харчової продукції та сировини з високим валовим прибутком. Для впровадження цих можливостей необхідно запровадити жорстку систему контролю якості харчової продукції. Метою статті є подати обґрунтовані рекомендації з питань контролю якості продуктів харчування та можливостей України щодо гармонізації стандартам ЄС. У процесі наукового дослідження використані такі методи: фактичний аналіз, експертних оцінок, структурно-системний підхід. Досліджено проблему контролю якості та гармонізації українських стандартів якості зі стандартами ЄС. Високі вимоги до якості продукту і дотримання цих вимог є одним із важливих чинників конкурентоспроможності підприємства та забезпечує перевагу продукції розвинутих країн на світовому ринку, їх безпеку, конкурентоздатність і дозволяє відігравати провідну роль у світовому розподілі праці. Низький рівень забезпечення населення якісними харчовими продуктами є глобальною проблемою, яка з часом зростає все інтенсивніше. Неефективне управління якістю та безпечністю харчової продукції на різних етапах виробництва та у процесі її транспортування, реалізації, зберігання призводить як до захворювання населення, так і до додаткових втрат, штрафів, банкрутства бізнесу. Необхідність впровадження НАССР зумовлена споживчим попитом на безпечну, екологічно чисту, високої якості продукцію. Окрім того, використовуючи НАССР, підприємства харчової промисловості повинні акцентувати увагу на виготовленні екологічно чистої, натуральної продукції, що забезпечить стабільне високе місце на вітчизняному та зарубіжному ринках. Система забезпечення якості (система якості) відноситься до методів розроблених світовою і вітчизняною діяльністю із забезпечення постійної якості харчової продукції. Визначено, що одним з механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції є гармонізація національних стандартів якості з європейськими. Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення методів контролю за якістю сировини за стандартами, які гармонізовані з європейськими.

Ключові слова: якість, контроль якості, керування якістю, безпека харчової сировини, система якості, стандарти якості.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сьогоднішній день категорія якості є провідною у всіх країн світу. Високі

вимоги до якості продукту і дотримання цих вимог є одним із важливих чинників конкурентоспроможності підприємства та забезпечує перевагу продукції розвинутих країн на світовому ринку, забезпечує їхню

безпеку, конкурентоздатність і дозволяє відігравати провідну роль у світовому розподілі праці. Зрозуміло, що в умовах ринкових відносин виробник намагається досягти постійної якості продукції, використовувати всі методи, розроблені світовою і вітчизняною практикою. Тому контроль якості продуктів харчування є однією з основних проблем сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами контролю якості продуктів харчування та гармонізації українських стандартів стандартам ЄС працюють такі вчені, як: Т. Коломієць, Н. Притульська, О. Романенко, А. Дубініна, І. Овчиннікова, С. Дубініна, С. Усик, Л. Богданович, Г. Дейниченко, І. Золотухіна, К. Сефіханова, Т. Коваленко, А. Петренко, Л. Радченко, В. Архіпов, Т. Іваннікова, Г. Крилова, Ю. Койфман, О. Герус, Т. Кисельова, А. Сергеев, М. Латышев, В. Цюцюра, М. Шаповал та інші.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – подати обґрунтовані рекомендації з питань контролю якості продуктів харчування та можливостей гармонізації українських стандартів стандартам ЄС.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна має всі можливості бути передовим експортером харчової продукції та сировини з високим валовим прибутком. Для впровадження цих можливостей необхідно запровадити жорстку систему контролю якості харчової продукції. Це дасть змогу експортувати продукцію на ринки ЄС та інші розвинуті країни збільшуючи обсяг продаж та прибутки, оскільки, харчова продукція – це продукція з більш високим валовим прибутком. Ринок ЄС досяг своєї максимальної здатності щодо випуску харчової продукції і все більше приділяється увага Україні, щоб задовольнити свою потребу в продуктах та харчовій сировині.

Якість – це сукупність властивостей і характеристик товару або послуг, які здатні задовольняти конкретні особові чи виробничі потреби споживача, відповідно до призначення. Забезпечення якості – це постійний процес оцінки якості з метою підтвердження того, що задовольняються відповідні цілі та стандарти якості. Управління якістю продукції – це вже конкретні дії, що здійснюються при створенні продукції, вони призначені для того, щоб забезпечити необхідний рівень якості [1].

Низький рівень забезпечення населення якісними харчовими продуктами є глобальною проблемою, яка з часом зростає все інтенсивніше. Неякісне управління якістю та безпечністю харчової продукції на різних етапах виробництва та у процесі її транспортування, реалізації, зберігання, приводить як до захворювання населення, так і до додаткових втрат, штрафів, банкрутства бізнесу.

До якості продуктів харчування встановлені відповідні вимоги ЗУ «Про якість і безпечність харчових продуктів і продовольчої сировини» [2] та рядом інших документів: Сертифікат відповідності (якості), Державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної служби, ветеринарний дозвіл для харчових продуктів і продовольчої сировини

тваринництва, карантинний дозвіл для продукції рослинництва [1].

В Україні методи контролю харчової продукції здебільшого ґрунтуються на досвіді 1990-х рр. Система забезпечення якості (система якості) відноситься до методів, розроблених світовою і вітчизняною діяльністю із забезпечення постійної якості продукції. **Система якості** – сукупність організаційної структури, відповідальності, процесів і ресурсів, що забезпечує здійснення загального керівництва якістю [3].

Останнім часом застосовують контроль не товару, а здатність підприємства випускати продукцію з постійною якістю, що відповідає очікуванням споживачів. Стосується це і підприємств громадського харчування. Найбільш важливим способом дотримання та комплексного управління якістю є система якості. Розроблено три міжнародних стандарти Міжнародною організацією по стандартизації (ІСО), які отримали в ІСО індекс 9000 та ряд інших оновлених стандартів до індексу 14000. Важливим у питанні комплексного управління якістю є створення та впровадження в діяльності підприємств систем комплексного контролю управління якістю.

Українські виробники часто зустрічають перепони, які викликані глобальною кризою, конкуренцією з боку імпортерів, ціновим тиском з боку роздрібних реалізаторів і перевірками державних органів. Але, ці перевірки не ґрунтуються на аналізі і не гарантують якості та безпечності продукції, що виробляється. Не в останню чергу і законодавство щодо безпечності харчової продукції має прогалини, які нав'язують бізнесу непотрібні витрати, при цьому не гарантують безпечності продукції для споживачів та гальмують підприємства збільшувати її продажі.

Тому створенням єдиного контролюючого органу або єдиного відомства можна буде забезпечити ефективний спосіб проведення зрозумілих перевірок якості харчової продукції та захистити права споживачів, функції та сфери відповідальності якого розділені та детерміновані, з визначенням та адекватним бюджетом, з інспекторами, праця яких гідно оплачується. Інспектори повинні регулярно навчатися, відповідно до виду здійснення перевірки. Результати перевірки мають бути внесені до реєстру і збереженням даних. Це дає змогу зробити результати перевірок прозорими та підконтрольними. Окрім цього, владні дозвільні документи мають гармонізувати з міжнародними для їх наступного визнання. Споживач має отримати продукцію, яка належить виробнику із системою контролю за світовими вимогами. Це стане можливим після прийняття нової редакції закону України «Про безпеку та якість харчових продуктів», проект якого вже існує [4].

Виробники максимально зацікавлені в дотриманні найвищих стандартів якості при виготовленні своєї продукції, а завдяки сучасному точному обладнанню системи НАССР підробити дані для їх надання у контролюючі органи неможливо [5]. Це найбільш сучасна попереджувальна система, яка забезпечує якість та безпеку харчової продукції [6]. Система НАССР є основою для створення якості харчової продукції (рис. 1).

На сьогодні в харчовій промисловості розроблено більше 400 національних стандартів на харкову продукцію, гармонізованих до міжнародних і європейських стандартів. Необхідність впровадження HACCP зумовлена споживчим попитом на безпечну, екологічно чисту, високої якості продукцію. Окрім

того, використовуючи HACCP, підприємства харчової промисловості повинні акцентувати увагу на виготовленні екологічно чистої, натуральної продукції, що забезпечить стабільне високе місце на вітчизняному та зарубіжному ринках.



Рис. 1. Ієрархія системи якості харчової продукції

Одним з основних чинників, що перешкоджає розширенню доступу українських товарів на європейський ринок в умовах запровадження зони вільної торгівлі, є невідповідність національних стандартів вимогам ЄС.

В Україні проблемами стандартизації і сертифікації займається Держспоживстандарт. Цей національний орган зі стандартизації представляє Україну в таких міжнародних організаціях, як Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), Європейський комітет із стандартизації (CEN), Міждержавна Рада зі стандартизації, метрології і сертифікації (МДР), Міжнародна електротехнічна комісія (IEC). Взаємодіючи з IEC та ISO, Україна має право на пряме впровадження їхніх стандартів [10].

Європейський Союз зобов'язався допомогти уряду України наданням 9 млн. євро на фінансування проекту щодо безпеки продуктів харчування в рамках Програми всебічного інституційного розвитку України. Програма передбачає гармонізацію законодавства, стандартів і модернізацію інститутів забезпечення високої якості. Ця програма охоплює також технічну підтримку і проекти Twinning (проекти інституціонального партнерства між органами державної влади України й країн-членів ЄС) [11]. Отже, гармонізація національних стандартів якості з європейськими є одним з основних механізмів

підвищення конкурентоспроможності української продукції на європейському ринку.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що проблема якості харчових продуктів є багатогранною та невичерпною. Враховуючи існуючі методи та інструменти у сфері контролю та управління якістю, а також можливості України щодо гармонізації стандартам ЄС пропонуємо такі кроки для реалізації: практикувати безперервний контроль виконуваних процесів з виготовлення харчової продукції; розробляти та впроваджувати підприємствами системи управління якістю; сформувати розуміння у бізнесу, що харчові підприємства, а не держава, відповідають за продукцію, яку вони випускають; налагодити систему контролю за безпекою цієї продукції з боку держави.

Перетворення національної системи державного контролю якості харчової продукції на систему, здатну відповідати на виклики сьогодення, вимагає здійснення низки кроків.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення методів контролю за якістю сировини за стандартами, які гармонізовані з європейськими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпова, В. В. Ресторанна справа: асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані / В. В. Архіпова, Т. В. Іванникова, А. В. Архіпова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 286 с.
2. Бойко, Т. Г. Формування теоретичних та нормативно-технічних засад оцінювання якісного рівня продукції: автореф. дис. д-ра техн. наук / Т. Г. Бойко // Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2010. – 34 с.
3. Радченко, Л. О. Організація виробництва на підприємствах громадського харчування / Л. О. Радченко. – Ростов н/Д: Фенікс, 2006. – 352 с.
4. Система HACCP вже ефективно працює на 99% підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://regionews.com.ua/node/56850>.
5. Посібник для малих та середніх підприємств молокопереробної галузі з підготовки та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції HACCP. Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність. – К., 2010. – 200 с.
6. Гоблик-Маркович, Н. М. Безпека продуктів харчування [Електронний ресурс] / Н. М. Гоблик-Маркович, Д. І. Молнар, Т. І. Ільтьо. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/20.pdf.
7. Коваленко, Т. Вимоги до безпеки продовольчої сировини [Електронний ресурс] / Т. Коваленко. – Режим доступу: http://lsej.org.ua/6_2016/6_2016.pdf.
8. Усик, С. Харчові добавки у продуктах або смертельна їжа / С. Усик, Л. Богданович // Безпека Життєдіяльності. – №9. – 2016. – 128 с.

9. Дейниченко, Г. В. Дослідження показників безпеки молочно-білкових кремів / Г. В. Дейниченко, І. В. Золотухіна, К. А. Сефіханова // Науковий вісник ЛНУВМБГ імені С. З. Гжицького. – Том 12. – № 3(45). – Частина 4. – 2010. – 457 с.

10. Уляниченко, Ю. О. Державне регулювання стандартизації та сертифікації продукції аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс] / Ю. О. Уляниченко. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/3/01.pdf>.

11. Прядко, О. Аграрный сектор Украины использует менее половины заложенного в него экономического потенциала [Электронный ресурс] / О. Прядко. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/110807#.VHxKaNKsVBk>.

REFERENCES

1. Arhipova, V. V. (2008). Restoranna sprava: asortyment, tehnologija i upravlinnja jakistju produkcii' v suchasnomu restorani. Kyiv: Centr uchbovoi' literatury.

2. Bojko, T. G. (2010). Formuvannja teoretychnyh ta normatyvno-tehnychnyh zasad ocinjuvannja jakisnogo rivnja produkcii' (Unpublished doctoral dissertation). Lviv Polytechnic National University. Lviv.

3. Radchenko, L. O. (2006). Organizacija vyrobnyctva na pidpryjemstvah gromads'kogo harchuvannja. Rostov n/D: Feniks.

4. Systema NASSR vzhe efektyvno pracjuje na 99% pidpryjemstv. Retrieved from <http://regionews.com.ua/node/56850>.

5. Posibnyk dlja malyh ta serednih pidpryjemstv molokopererobnoi' galuzi z pidgotovky ta vprovadzhennja systemy upravlinnja bezpechnistju harchovyh produktiv na osnovi koncepcii' NASSR. Lokal'ni investycii' ta nacional'na konkurentospromozhnist' (2010). Kyiv.

6. Goblyk-Markovych, N. M. Bezpeka produktiv harchuvannja. Retrieved from http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/20.pdf.

7. Kovalenko, T. Vymogy do bezpeky prodovol'choi' syrovyny. Retrieved from http://lsej.org.ua/6_2016/6_2016.pdf.

8. Usyk, S. (2016). Harchovi dobavky u produktah abo smertel'na i'zha. Life Safety, 9, 128.

9. Dejnychenko, G. V. (2010). Doslidzhennja pokaznykiv bezpeky molochno-bilkovyh kremiv. Scientific Messenger of LNU of Veterinary Medicine and Biotechnology after S.Z. Gzhytskyi, 3(45), Part 4, 457.

10. Ul'janchenko, Ju. O. Derzhavne reguljuvannja standartyzacji' ta sertyfikacii' produkcii' agrarnogo sektora ekonomiky Ukrai'ny. Retrieved from <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/3/01.pdf>.

11. Prjadko, O. Agrarnyj sektor Ukrai'ny vykorystovuje menshe polovyny zakladenogo v n'ogo ekonomichnogo potencialu. Retrieved from <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/110807#.VHxKaNKsVBk>.

Молнар Джосия Имреевна, Чорий Мирослава Васильевна, Рубиш Марина Андреевна. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ УКРАИНЫ ГАРМОНИЗАЦИИ СТАНДАРТАМ ЕС

Украина имеет все возможности быть одним из передовых экспортеров пищевой продукции и сырья с высокой валовой прибылью. Для внедрения этих возможностей необходимо ввести жесткую систему контроля качества пищевой продукции. Целью статьи является подать обоснованные рекомендации по вопросам контроля качества продуктов питания и возможностей Украины гармонизации стандартам ЕС. В процессе научного исследования использованы следующие методы: фактический анализ, экспертных оценок, структурно-системный подход. Исследована проблема контроля качества и гармонизации украинских стандартов качества со стандартами ЕС. Высокие требования к качеству продукта и соблюдения этих требований являются одним из важных факторов конкурентоспособности предприятия и обеспечивает преимущество продукции развитых стран на мировом рынке, их безопасность, конкурентоспособность и позволяет играть ведущую роль в мировом разделении труда. Низкий уровень обеспечения населения качественными пищевыми продуктами является глобальной проблемой, которая со временем растет все интенсивнее. Некачественное управление качеством и безопасностью пищевой продукции на разных этапах производства и в процессе ее транспортировки, реализации, хранения приводит как к заболеванию населения, так и к дополнительным потерям, штрафам, банкротству бизнеса. Необходимость внедрения НАССР предопределена потребительским спросом на безопасную, экологически чистую, высокого качества продукцию. Кроме того, используя НАССР, предприятия пищевой промышленности должны акцентировать внимание на изготовлении экологически чистой, натуральной продукции, которая обеспечит стабильное высокое место на отечественном и зарубежном рынках. Система обеспечения качества (система качества) относится к методам, разработанным мировой и отечественной деятельностью из обеспечения постоянного качества пищевой продукции. Определенно, что одним из механизмов повышения конкурентоспособности продукции есть гармонизация национальных стандартов качества с европейскими. Дальнейшие исследования будут направлены на совершенствование методов контроля за качеством сырья по стандартам, которые гармонизированы с европейскими.

Ключевые слова: качество, контроль качества, управления качеством, безопасность пищевого сырья, система качества, стандарты.

Molnar Dzhosija I., Chorij Myroslava V., Rubish Marina A. QUALITY CONTROL OF FOODSTUFFS AND THE POSSIBILITIES OF UKRAINE HARMONIZATION TO EU STANDARDS

Ukraine has all possibilities to be one of the front-rank exporters of food products and raw material from high gross revenue. For introduction of these possibilities it is necessary to enter the hard checking of quality of food products system. The aim of the article is to give reasonable recommendations on questions of quality control of food stuffs and possibilities of Ukraine's harmonization to the standards of EU. In the process of scientific research next methods have been used: actual analysis, expert estimation. The problem of control of quality and harmonization of the Ukrainian standards of quality is investigational with the standards of EU. Rigorists to quality of product and observance of these requirements are one of important factors of competitiveness of enterprise and provides advantage of products of the developed countries in the world market, provides their safety, competitiveness and allows to play a leading role the world division of labor the Low level of providing of population quality food foods is a global problem what in course of time grows all more intensive. Off-grade management control after quality and unconcern of food products on the different stages of production and in the process of her transporting, realization, storage leads as to the disease of population, so to the additional losses, fines, bankruptcy of business. The necessity of introduction of (HACCP) is predefined by consumer demand on safe, ecologically clean, high quality products. Except that, using (HACCP), the enterprises of food industry must accent attention on making ecologically of clean, natural products that will provide a stable high place on home and foreign markets. The system of providing of quality (system of quality) behaves to the methods worked out world and home activity from providing of permanent quality of food products. Certainly, that one of mechanisms of increase of competitiveness of products there is harmonization of national standards of quality with European. Further researches will be sent to perfection of control methods after quality of raw material on standards that is harmonized from European.

Key words: quality, control of quality, quality management, safety of food raw material, system of quality, standards of quality.

Одержано 10.10.2017 р.

УДК 338.43

Росола Уляна Василівна,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що продовольча безпека завжди була, є і залишається пріоритетною для будь-якої держави. Для України, яка зараз знаходиться в кризових умовах, сільське господарство може забезпечити їй певну економічну безпеку. Підвищення ефективності та стабільності розвитку сільського господарства загалом є однією з найбільш вагомих у системі розвитку економіки, адже від нього залежить функціонування інших галузей, зокрема: хімічної, фармацевтичної, хлібопекарської, консервної, кондитерської та інших галузей. Метою статті є дослідження та аналіз виробництва сільськогосподарської продукції України шляхом дослідження певних показників діяльності цієї галузі. Для аналізу та розрахунку обрано статистичні дані за період з 2010 року по 2016 рік включно. Зокрема, було визначено частку сільського господарства у структурі ВВП країни у абсолютних та відносних показниках, проаналізовано динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в натуральних одиницях, а також подано в динаміці виробництво основних видів продукції тваринництва, а саме проаналізовано виробництво м'яса, молока і яєць. В науковій праці акцентовано увагу на важливості державної підтримки даної галузі. Обґрунтовано основні цілі державного регулювання сільського господарства на сучасному етапі. Визначено, що основними напрямками розвитку АПК на рівні держави на 2017 рік є розвиток сільських місцевостей, земельна реформа, допомога фермерам. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук ефективних методів підтримки АПК, а також впливу маркетингових інструментів в цій галузі.

Ключові слова: сільське господарство, ринок сільськогосподарської продукції, виробництво, державна підтримка, ефективність.

ВСТУП

Агропромисловий комплекс (АПК), а також його основна складова частина – сільське господарство – є вагомими частинами української економіки загалом. Саме ця галузь забезпечує продовольчу

безпеку країни, а вона, своєю чергою, є складовою частиною економічної безпеки країни.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови зумовлюють необхідність до певних структурних зрушень у галузях економіки, особливо тих, що розвиваються на певних інноваційних

елементах. З врахуванням цих вимог, важливе значення відводиться і формуванню ринку сільськогосподарської продукції. Саме ця галузь володіє необхідною ресурсною базою та є основоположною у забезпеченні продовольчої безпеки країни. Україна – це насамперед країна з величезним сільськогосподарським потенціалом, а відтак і значними перспективами розвитку всього агропромислового комплексу. Для неї притаманні сприятливі погодні умови та вдале географічне розташування, а це, своєю чергою, свідчить про вдалі передумови розвитку сільськогосподарського виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення та розвитку сільськогосподарського виробництва присвятили свої праці чимало зарубіжних та українських вчених-економістів, таких як: Розенштейн-Родан П., Зінгер Х., Саблук П. Т. [2], Бородіна О. М. [1], Гайдучкий П. І. [3], Савошенко А. С., Шпичак О. М., Данько Ю. І. У здобутках цих економістів висвітлено сучасні передумови розвитку ринку сільськогосподарської продукції. Прослідковуючи тенденцію, можна сказати, що з даної тематики істотно збільшується кількість публікацій. Але на сучасному етапі є досить багато спірних та невирішених питань в цьому напрямі досліджень.

Мета статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення стану та розробка перспектив розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ринок є одним з складових координації щодо поведінки суб'єктів економічної системи. По своєму історичному розвитку в світі ще не існувало країни, економіка якої б існувала і розвивалась без використання важелів впливу державного регулювання економіки. Змінювався лише ступінь впливу державних економічних механізмів.

Невдала політика щодо сільського господарства в Україні, що проводилась в 1990-ті роки, відклала відбиток на галузь загалом, однак у 2000-ні роки ситуація дещо покращилась. У зв'язку з наданням фермерам державної підтримки та налагодженням системи страхування у системі АПК і кредитування, показники розвитку галузі почали зростати.

Сільське господарство завжди було одною з пріоритетних галузей української економіки, адже воно дозволяє забезпечити продовольчу безпеку нашої країни. Вже багато років Україна знаходиться в кризовому стані. В цих умовах важливим завданням для економіки України є забезпечення активного та відносно сталого розвитку агропромислового комплексу, який би зміг скласти конкуренцію АПК у світових масштабах.

Необхідно визнати, що сільськогосподарському виробництву належить вагоме місце в загальній структурі ВВП України, хоча у 2012 році його величина знизилась на 0,4%, не дивлячись на всі передумови для збільшення обсягів виробництва агропродукції (табл. 1).

Таблиця 1

Частка сільського господарства в економіці України за 2010-2016 рр.*

Роки	ВВП, млн. грн.	Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	Сільське, лісове та рибне господарство у % від ВВП
2010	1079346	80385	7,4
2011	1299991	106555	8,2
2012	1404669	109785	7,8
2013	1465198	128738	8,8
2014	1586915	161145	10,2
2015	1988544	239806	12,1
2016	2383182	277197	11,7

Джерело: Складено та розраховано автором за даними [5]

*без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Розглянувши структуру ВВП України за 2016 рік, можна відзначити, що в загальній структурі ВВП сільське господарство досягло межі 11,7%. Для порівняння, у 2013 р. це значення складало лише 8,8%.

Отже, можна сказати, що за відсутності ринку землі та багаторічних кризових явищ у країні сільське господарство досить активно розвивається. Слід відмітити, що цей показник досяг розвитку переробної галузі, частка якої займає 12% у структурі ВВП країни.

За прогнозами фахівців у галузі АПК при вдалому започаткуванні ринку сільськогосподарських угідь слід очікувати зростання показника частки сільського господарства аж до 15-20% в загальній структурі ВВП України. При втіленні цього показника в реальність це забезпечить ріст загального ВВП

країни. У порівнянні з 2015 роком у 2016 році частка сільського господарства зросла на 6%. До прикладу, якщо брати ту ж саму переробну галузь, то тут ріст сягав лише 3%.

Виходячи із структурних та динамічних змін ВВП України за минулий 2016 рік, зазначимо на змінах, які характерні для нашої країни. Позитивним моментом є те, що на домінуюче місце виходить аграрний сектор, який залишає позаду промисловість. На сьогоднішній день сміливо можна сказати, що сільське господарство є активним рушієм позитивних змін в економіці України. У 2015 році спостерігалось падіння показника експорту України, натомість в 2016 році, за рахунок підвищення показника експорту соняшникової олії та зерна, цей показник досяг

позитивних результатів.

Слід відмітити, що на величину цих показників впливає два основні чинники: обсяг виробництва та ціна [9, с. 92-94]. З метою виключення впливу цінового чинника та представлення більш об'єктивних даних,

розвиток виробництва сільськогосподарської продукції, доцільніше провести аналіз динаміки виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в натуральних одиницях (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Україні за 2010-2016 рр.*

Вид продукції, тис. т	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Зернові та зернобобові культури	37867,1	54816,0	45307,9	62285,3	63859,3	60125,8	66088,0
Цукрові буряки	13749,2	18740,5	18438,9	10789,4	15734,1	10330,8	14011,3
Насіння соняшнику	6735,3	8614,1	8313,4	10941,2	10133,8	11181,1	13626,9
Картопля	18338,3	23780,6	22906,4	21851,5	23693,4	20839,3	21750,3
Овочі відкритого ґрунту	7723,7	9400,4	9625,4	9396,2	9637,5	9214,0	9414,5

Джерело: Складено та розраховано автором за даними [6]

*без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Представлені дані свідчать про закономірне, хоч подекуди і нестабільне, збільшення виробництва зернових та зернобобових культур, насіння соняшнику, овочів відкритого ґрунту. Подібна ситуація відслідковується і щодо виробництва продукції тваринництва за даний період.

Слід відмітити, що рівень розвитку

агропромислового комплексу, перш за все, визначається якістю та величиною продовольства, що споживається населенням. В період з 2010 по 2016 роки споживання таких продуктів, як м'ясо та молоко зростає, в той час як споживання яєць незначно падає (Рис. 1).

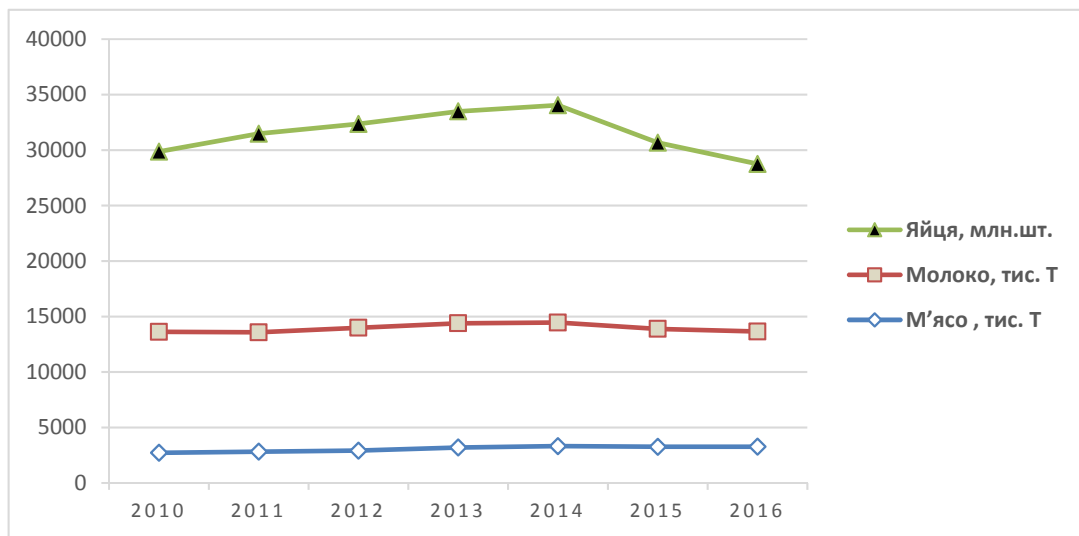


Рис. 1. Виробництво основних видів продукції тваринництва за 2010-2016 рр.

(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: побудовано автором на основі [7]

На підставі цих даних можна зробити висновки, що не дивлячись на відносно невеликий рівень частки сільського господарства у виробництві ВВП, його продукція користується попитом та необхідна для існування населення. Важливо відмітити, що спостерігається приріст експорту продовольства. На сучасному етапі проводиться так звана політика імпортозаміщення, за якої досить вдало стимулюється експорт та збільшується кількість і асортимент

продукції, що вивозиться за кордон.

Важливою передумовою для ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва та його ринку є підтримка з боку держави. Регулювання сільського господарства державою – це насамперед діяльність країни щодо впливу на всю систему аграрного бізнесу, який функціонує переважно на ринкових принципах із застосуванням основних понять економічного регулювання, а також державних

замовлень, квот, ліцензій тощо.

Найсуттєвішою причиною незадовільного стану розвитку сільського господарства є політика, що провадиться державою стосовно цієї сфери. У сільськогосподарських підприємствах, які працюють неефективно, стан виробництва погіршується ще й тим, що їхні працівники, постійно шукаючи додаткові джерела доходу, не здатні повною мірою забезпечувати його перспективний розвиток. Більше того, «...рівень доходності сімей, від регулювання якого відмовилась держава, не дає можливості їм забезпечувати навіть зростання відтворення виробництва» та зменшувати розмір витрат на виробництво сільськогосподарської продукції [8, с. 82].

Окрім того, економічні та інвестиційні умови, в яких працюють українські сільськогосподарські товаровиробники, не можна порівняти з умовами, що створюються для фермерів у розвинутих країнах. Так, середня ставка по кредитах для сільськогосподарських товаровиробників складає у Франції 6,6%, в США – 4,6%, в Китаї – 5,3%, а в Україні – 18-20% [4, с. 69].

Розвиток будь якого сектору економіки залежить насамперед від його підтримки на державному рівні. Основними цілями державного регулювання сільського господарства на сучасному етапі є:

- забезпечення високої якості вітчизняної сільськогосподарської продукції;
- підвищення конкурентоспроможності української агропродукції та українських сільськогосподарських підприємств на міжнародному ринку;
- збереження та приріст природних ресурсів, що необхідні для сільськогосподарського виробництва;
- правильне формування ефективно діючого ринку агропродукції, первинної сировини та продовольства, що забезпечить підвищення прибутковості вітчизняних аграрних підприємств та розвиток інфраструктури цього ринку;
- забезпечення стабільного розвитку сільської місцевості, зайнятості сільського населення, рівня заробітної плати робітників, підвищення рівня його життя;
- формування довготривалого та ефективно

діючого ринку сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, що забезпечував би збільшення доходності сільськогосподарських виробників та розвиток інфраструктури даного ринку.

Всі ці цілі спрямовані, насамперед, на закріплення позицій України на світовому продовольчому ринку. На даний момент аграрне підприємництво розвивається швидкими темпами, що пов'язано з введенням державної підтримки підприємств та фермерів в АПК. Згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» зазначаються основні засади щодо аграрної політики нашої країни, які трактуються як підтримка основних стратегічних векторів розвитку, забезпечення фінансування спеціальних фондів у співпраці з міжнародними інститутами, що в свою чергу забезпечить прозорість у використанні всіх асигнувань.

Основними векторами розвитку та підтримки аграрної галузі на рівні держави є земельна реформа, розвиток сільських місцевостей, допомога фермерам, підтримки каналів та ринків збуту сільськогосподарської продукції, виробництво органічної продукції, а також безпека харчової продукції.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами аналізу можна стверджувати, що з кожним роком державна підтримка АПК зростає. Це, своєю чергою, вдало відображається на вітчизняному асортименту сільськогосподарських товарів. Варто сподіватись, що держава і надалі буде розвивати АПК в довготривалій перспективі, а продовольча безпека буде знаходитись в першочергових цілях вищих щаблів керівництва України.

Отже, не дивлячись на незначну частину сільського господарства у структурі ВВП та економіки країни загалом, воно залишається важливою галуззю, що дозволяє реалізовувати низку основних функцій держави. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук ефективних методів підтримки АПК, а також впливу маркетингових інструментів в цій галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрний сектор України на шляху до євро інтеграції: монографія / Авт. кол. Бетлій М. та ін.; за ред. О. М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Гайдучкий, П. І. Незалежна економіка України / П. І. Гайдучкий. – К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2014. – 528 с.
4. Голомша, Н. Є. Конкурентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н. Є. Голомша // Науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2010. – № 4. – С. 67-71.
5. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт у реальних цінах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Сільське, лісове та рибне господарство. Виробництво основних сільськогосподарських культур [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://ukrstat.gov.ua/>

7. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Сільське, лісове та рибне господарство. Виробництво основних видів продукції тваринництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Лаврук, О. В. Мотиваційний механізм управління виробничими витратами сільськогосподарських підприємств / О. В. Лаврук // Економіка АПК. – 2011. – №2. – С. 82.
9. Немченко, А. В. Особенности и перспективы инновационной деятельности в сельском хозяйстве / А. В. Немченко, Е. Н. Кашинская // Sustainable economic development of regions Monograph, Vienna, 2015. – С. 90-99.

REFERENCES

1. Betlij, M. (2006). Agrarnyj sektor Ukrai'ny na shljahu do jevro integracii'. Uzhgorod: IVA, 496.
2. Prysjajzhnjuk, M. V., Zubc', M. V., Sabluk, P. T., Mesel'-Veseljak, V. Ja., Fedorov, M. M. (2014). Agrarnyj sektor ekonomiky Ukrai'ny (stan i perspektivy rozvytku). Kyi'v: NNC IAE, 1008.
3. Gajduc'kyj, P. I. (2014). NeZalezna ekonomika Ukrai'ny. Kyi'v: Informacijni systemy, 528.
4. Golomsha, N. Je. (2010). Konkurentospromozhnist' sil'skogo gospodarstva Ukrai'ny: mozhlyvosti ta faktory zrostantnja. Innovacijna ekonomika, Ternopil', 4, 67-71.
5. Valovyj vnutrishnij produkt u real'nyh cinah. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Vyrobnnytvo osnovnyh sil'skogospodars'kyh kul'tur. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Vyrobnnytvo osnovnyh vydiv produkcii' tvarynnnytva. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Lavruk, O. V. (2011). Motyvacijnyj mehanizm upravlinnja vyrobnychymy vytratamy sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv. Ekonomika APK, 2, 82.
9. Nemchenko, A.V., Kashynskaja, E. N. (2015). Osoblyvosti ta perspektivy innovacijnoi' dijal'nosti u sil'skomu gospodarstvi. Sustainable economic development of regions Monograph, Vienna, 90-99.

Росола Ульяна Васильевна. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что продовольственная безопасность всегда была, есть и остается приоритетной для любого государства. Для Украины, которая сейчас находится в кризисных условиях, сельское хозяйство может обеспечить ей определенную экономическую безопасность. Повышение эффективности и стабильности развития сельского хозяйства в целом является одной из наиболее весомых в системе развития экономики, ведь от него зависит функционирование других отраслей, в частности: химической, хлебопекарной, консервной, кондитерской и других отраслей. Целью данной статьи является исследование и анализ производства сельскохозяйственной продукции Украины путем исследования определенных показателей деятельности этой отрасли. Для анализа и расчета брались статистические сведения в период с 2010 года по 2016 год включительно. В частности, было определено долю сельского хозяйства в структуре ВВП страны в абсолютных и относительных показателях, проанализирована динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в натуральных единицах, а также представлены в динамике производство основных видов продукции животноводства, а именно проанализированы производство мяса, молока и яиц. В научной работе акцентировано внимание на важности государственной поддержки данной отрасли. Обоснованы основные цели государственного регулирования сельского хозяйства на современном этапе. Определено, что основными направлениями развития АПК на уровне государства на 2017 год является развитие сельских местностей, земельная реформа, помощь фермерам. Дальнейшие исследования будут направлены на поиск эффективных методов поддержки АПК влияния маркетинговых инструментов в этой области.

Ключевые слова: сельское хозяйство, рынок сельскохозяйственной продукции, производство, государственная поддержка, эффективность.

Rosola Ulyana V. CURRENT STATE OF THE AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET

The urgency of this topic of research is due to the fact that food security has always been and remains a priority for any state. For Ukraine, which is currently in crisis, agriculture can provide some economic security to it. Improving the efficiency and stability of agricultural development as a whole is one of the most important thing in the development of the economy as a whole, because it depends on the functioning of other industries, in particular: chemical, pharmaceutical, bakery, canning, confectionery and other industries. The purpose of this article is to study and analyze the production of agricultural products in Ukraine through the study of certain indicators of the industry. For analysis and calculation, statistical data were taken from 2010 to 2016 inclusive. In particular, the share of agriculture in the structure of the country's GDP in absolute and relative indicators has been determined, the dynamics of production of the main types of agricultural products in natural units has been analyzed, as well as the dynamics of production of the main types of livestock products, namely, meat, milk and egg production. The importance of state support to this industry was emphasized in the scientific work. The main goals of state regulation of agriculture at the present stage have been substantiated. It has been determined that the main directions of development of agro-industrial complex at the state level for 2017 are rural development, land reform, assistance to farmers. Further research will be aimed at finding effective

Одержано 15.10.2017 р.

УДК 330.342.25

Свидрук Ірена Ігорівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Львівський торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Актуальність теми дослідження обумовлена проблемами досягнення конкурентоспроможності у постіндустріальному суспільстві, які прямо залежать від швидкості адаптації креативного потенціалу країни до потреб світової економіки. Метою статті є дослідження теоретичних та методологічних напрацювань сучасної економічної школи щодо концепції становлення креативної економіки, доповнення їх власними зауваженнями щодо ролі інтелектуальної та знаннєвої складових людської праці та особливостей формування креативної інфраструктури. На основі використання методів економіко-аналітичного аналізу досліджено процеси формування креативного технологічного укладу, що охоплюють феномен кластеризації інновацій в понижувальній та підвищувальній стадіях, а також взаємопов'язаність технологічних проривів в провідних галузях, новітніх конструктивних матеріалах, невиробничому споживанні та інфраструктурному розвитку. З використанням контент-аналізу здійснено узагальнення поглядів науковців на сутність концепції, визначення креативної економіки. Окреслено основні функції знання в системі креативної економіки. Показано, що сутність концепції креативної економіки полягає у використанні знань для створення конкурентоспроможних на світових ринках нових технологій та видів продукції. Структурне наповнення креативної економіки складають чотири основні компоненти: 1) науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, інновації; 2) освітні програми, що сприяють формуванню високоінтелектуального людського капіталу; 3) високотехнологічне виробництво; 4) інформаційні і комп'ютерні технології. Наукова новизна дослідження полягає у систематизації наукових доробок вітчизняних та закордонних науковців в галузі креативної економіки. Зокрема, запропоновано власне визначення креативної економіки – це новий еволюційний формат процесу становлення та розвитку світового господарства, за якого економічне зростання та соціальний прогрес досягаються за рахунок інтелектуальної складової людської праці та постійно поновлюваних знань. Нелінійний характер економічних взаємозв'язків сприяє формуванню відповідної інфраструктури, якою визначаються подальші зміни у процесах матеріального виробництва. Власне креативна економіка, як еволюційний формат розвитку світового господарства, здатна забезпечити економічне зростання за рахунок використання постійно поновлюваних знань та інтелектуальної складової людської праці.

Ключові слова: високотехнологічне виробництво, знання, інновації, креативність, людський потенціал, технологічний уклад.

ВСТУП

Беззаперечно, що основним ресурсом нової економіки виступають знання як специфічний ресурс, а їх доступність в умовах прискорення темпів розвитку технологій є найважливішою умовою успіху економіки у глобальній світовій конкуренції. Вплив використання нових технологій на економіку країн, незалежно від рівня економічного розвитку, є позитивним, створення ефективних освітніх систем дозволяє у короткі терміни винаходити сегменти інформаційних технологій та бути конкурентоспроможними на світовому ринку [10]. Отож, у постіндустріальному суспільстві досягнення конкурентоспроможності у прямій залежності від швидкості адаптації креативного потенціалу країни до потреб світової економіки, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка проблеми. Питання генезису теорії креативної економіки як постіндустріальної стадії розвитку суспільства в науковій літературі висвітлюється вкрай обмежено, хоча концептуальне розуміння її методологічної конструкції є дуже важливим для адекватного використання в сучасних умовах. Отже, виникають питання загальної характеристики техніко-економічної парадигми, нових підходів до ефективності організації виробництва та побудови інноваційних моделей управління, зниження трудомісткості продукції, що супроводжується зміною кваліфікаційної структури зайнятих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними дослідниками багато уваги приділено механізмам взаємодії технологічних змін та соціально-економічних збурень. Виникнення, розвиток та поширення технологічної новації зумовлюється

розвитком дотичних технологічних систем [20]. Технологічний уклад є системою взаємопов'язаних парадигм у різних галузях, а технологічна парадигма креативної економіки є узагальнюючою симбіотичною моделлю інноваційності та конкретних технологічних завдань [17]. Розроблення новітніх технологій зумовлює майбутню технологічну траєкторію розвитку економіки [18]. Зрушення в інноваційній активності на користь нововведень ключового фактору нової хвилі викликає нові міжгалузеві структури інвестицій, пріоритет надається галузям, пов'язаним з ключовим фактором [20].

Дослідники виділяють певні домінанти в динаміці ресурсного забезпечення потоку нововведень. Перша пов'язана з інвестиціями, що живляться сформованими виробництвами поточної хвилі, але направляються на перспективні технології та продукти. Друга визначається можливостями удосконалення технологій і продуктів поточної хвилі у фазі зрілості, які, натомість, розробляються в процесі становлення і за технологіями наступної хвилі. Третя пов'язана з розвитком кластеру базових нововведень нової хвилі [25].

Процеси формування креативного технологічного укладу охоплюють феномен кластеризації інновацій в понижувальній та підвищувальній стадіях, взаємопов'язаність технологічних проривів в провідних галузях, новітніх конструктивних матеріалах та інфраструктурному розвитку [23]. Разом з тим, недостатньо вивченими залишаються концептуальні питання становлення й розвитку економічної креативності, яка доповнює інноваційну теорію введенням у процеси утворення контурів такого конструктивного елементу, як продуктивні сили.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити теоретичні та методологічні напрацювання сучасної економічної школи щодо концепції становлення креативної економіки, доповнити їх власними зауваженнями щодо ролі інтелектуальної та знанневої складових людської праці, формування креативної інфраструктури.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процеси техніко-економічного розвитку мають місце під час становлення нових технологічних ланцюгів на основі поєднання дотичних технологічних сукупностей, утворюючи при цьому новий технологічний уклад. Підґрунтям становлення нового технологічного укладу є певний науково-технологічний прорив та суттєві зміни продуктивних сил, що уможлиблює запровадження базисних інновацій у фазі домінування попереднього укладу та призводить до суттєвих зсувів у міжнародному поділі праці [20].

Домінування нового технологічного укладу настає після втрати поточним укладом ефективності щодо збільшення норми прибутку. Актуалізація потреб суспільно-економічного зростання зумовлює концентрацію технологічних досліджень в заданих межах невеликої кількості обраних універсальних моделей. Особливістю цього етапу є стрімке зниження

виробничих витрат, ефект якого посилюється з завершенням формування інноваційного контуру. Технологічні ланцюги перебудовуються, новостворена інфраструктура забезпечує підґрунтя для зміни технологічного укладу.

Світова економіка зараз перебуває на початковому етапі зародження шостого технологічного укладу, ядром якого є наукові розробки у галузях наноелектроніки, генної інженерії та системоутворюючий прорив з використанням глобальних інформаційних систем. Потенціал цього розвитку дозволяє очікувати радикальних змін у характері праці та структурі промисловості, вагомих зрушень у розподілі повноважень на світовому ринку. Це надзвичайно підвищує значення креативної складової людського капіталу, яка стає системоутворюючою категорією конкурентоспроможності економіки.

Креативна економіка визначає новітній, інформаційний тип економічного зростання, ключовим фактором якого є знання, що і забезпечує зростання економіки розвинених країн на піку зростання життєвого циклу технологічного укладу. Вартість людських ресурсів збільшується із посиленням інтелектуальної складової, творчим характером праці [11]. Домінування креативних вмінь стає визначальною умовою економічного зростання, необхідність у критично великій кількості спеціалістів з різноспрямованими інтелектуальними можливостями призводить до виникнення зворотної реакції, коли економіка безпосередньо впливає на створення наукових розробок, розвиток когнітивних та креативних здібностей людини [18]. Якісна трансформація використання та дискретність наукових, спрямування ментальних змін населення на безперервне підвищення професіоналізму стають найефективнішим ресурсом конкурентоспроможності економіки.

Концептуальні основи креативної економіки узагальнюються в літературі переважно шляхом емпіричного аналізу рушійних сил економічного розвитку. Категоріальна термінологія концепції описує категорію «знання» (рис. 1) як вирішальний фактор економічного зростання.

Концепція прогресу знань, як джерела економічного зростання, ґрунтується на постулаті Е. Денісона про те, що накопичення знань у галузі виробництва призводить до збільшення обсягів продукції, отриманої в результаті їх застосування та призводить до якісних змін у них [16]. Отож, сутність концепції креативної економіки зводиться до використання знань для створення конкурентоспроможних нових технологій та видів продукції [1]. Вважається, що вона є результатом трансформації моделі інноваційного розвитку (табл. 1), оскільки інноваційність виявляється у здатності генерувати та трансформувати знання в нові продукти, технології, процеси та послуги [15].

У визначенні поняття креативної економіки можна виділити чотири основні підходи. Згідно першого – це комплекс наукомістких галузей, зайнятих виробництвом і обслуговуванням інформаційно-комунікаційного обладнання та мереж. Другий підхід

включає організаційні та інституційні новачі в різних галузях економіки. Третій підхід акцентує увагу на фінансовій складовій і визначає креативну економіку

як фінансову модель господарювання, що базується на використанні інструментарію інформаційно-технологічних інновацій [21].

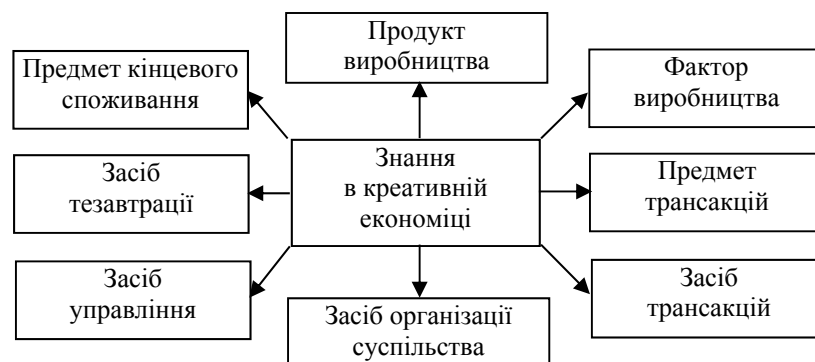


Рис. 1. Основні функції знання в системі креативної економіки [9]

Четвертий підхід, на наш погляд, найбільш повною мірою розкриває сутність поняття креативної економіки як сукупності галузей, що характеризуються перевагою частки людського капіталу над

матеріальними елементами. Технологічна реалізація знань відіграє вирішальну роль, а виробництво знань є основним джерелом економічного зростання.

Таблиця 1

Визначення креативної економіки вченими-економістами (авторський аналіз)

Автор	Сутність поглядів
European Economic and Social Committee [22]	Економіка, що створює, розповсюджує та використовує знання для прискорення власного зростання й підвищення конкурентоспроможності.
Візіренко С. [2]	Господарююча підсистема, за якої ключовими факторами економічного зростання є посилення впливу наукової та інноваційної діяльності, освіти, технологій, які дозволяють генерувати безперервний потік нововведень у виробництво
Воронкова А. [3]	Галузь економіки, в якій відбуваються взаємозалежні процеси набуття (виробництва) знань і їх споживання, пов'язаного з перетворенням знань на економічні цінності
Гєсць В. [6]	Економіка, в якій процеси накопичення та використання знань є домінуючим фактором забезпечення конкурентоспроможності
Гохберг Л. [19]	Економіка, заснована на інтенсивному та ефективному використанні знань.
Дорошенко О. [4]	Економічні відносини, у яких знання є провідним фактором виробництва та невичерпним ресурсом для створення інновацій
Друкер П. [5]	Тип економіки, у якому знання відіграють вирішальну роль та є джерелом зростання економіки
Жарінова А. [7]	Економічна система, у якій сфера виробництва є практичною реалізацією людського інтелекту
Клейнер Г. [8]	Стан економіки країни, за якого: а) знання є повноцінним товаром; б) кожний товар містить унікальні знання; в) знання стає одним з основних факторів виробництва.
Махлуп Ф. [21]	Формування економіки як синтезу ключових сучасних теорій інформаційно-технократичної спрямованості.
Сакайя Т. [24]	Економіка, що перетворюється у систему, яка функціонує на основі створення та обміну знань.
Сахненко О., Максимова М. [12]	Тип економіки, базисом якої виступає національна інноваційна система, що сприяє розвитку виробництва на основі оновлення знань, у результаті чого у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової та змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності
Серенок А. [13]	Економічна модель створення, розповсюдження, використання, динамічного прирощення та оновлення знань для забезпечення зростання економіки
Федулова Л. [14]	Постіндустріальне суспільство на вищому щаблі розвитку, коли інтенсифікується розвиток людського капіталу й сфери послуг.

Попри різницю авторів у визначенні креативної економіки, вони однакові щодо її структурного

наповнення, описуючи його основні компоненти: науково-дослідні та дослідно-конструкторські

інновації; високоінтелектуальний людський капітал; високотехнологічне виробництво; інформаційні технології. Спостерігається конвергенція цих компонентів, оскільки дифузія інформаційних технологій в інші сфери вимагає відповідної професійної підготовки, а для створення нових прикладних можливостей інформаційних технологій необхідні нові наукові знання і механізми їх комерціалізації [15].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Креативна економіка є новим еволюційним форматом процесу становлення та розвитку світового господарства, за якого економічне зростання та соціальний прогрес досягаються за рахунок

інтелектуальної складової людської праці та постійно поновлюваних знань. Нелінійний характер економічних взаємозв'язків сприяє формуванню відповідної інфраструктури, якою визначаються подальші зміни у процесах матеріального виробництва. Особлива роль в умовах становлення креативної економіки належить системі формування, вдосконалення та реалізації творчих здібностей людини. Власне креативна економіка, як еволюційний формат розвитку світового господарства, здатна забезпечити економічне зростання за рахунок використання постійно поновлюваних знань та інтелектуальної складової людської праці, що й окреслює перспективи подальших досліджень щодо ролі, місця й значення інтелектуального капіталу та ключових аспектів розвитку конкурентних стратегій у постіндустріальному суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бажал, Ю. М. Знаннєва економіка: теорії і державна політика / Ю. М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71-76.
2. Візіренко, С. В. Генезис поняття «Економіка знань» / С. В. Візіренко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2(12). – С. 44-49.
3. Воронкова, А. Е. Дослідження підходів до визначення поняття «Економіка знань» / А. Е. Воронкова, М. К. Бабенко // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2011. – № 23(11). – С. 66-74.
4. Дорошенко, О. С. Економіка знань – базис економічного зростання та економічного розвитку країн / О. С. Дорошенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 1, № 18. – С. 27-31.
5. Друкер, П. Ф. Епоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Ф. Друкер; пер. з англ. – М: Вильямс И. Д., 2007. – 336 с.
6. Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
7. Жарінова, А. Г. Теоретико-економічні підходи до визначення феномену інтелектуального капіталу / А. Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 5-15.
8. Клейнер, Г. Б. Системная модернизация отечественных предприятий: теоретическое обоснование, мотивы, принципы / Г. Б. Клейнер // Экономика региона. – 2017. – Т. 13, № 1. – С. 13-24.
9. Макаров, В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 204 с.
10. Національна парадигма сталого розвитку України / за ред. Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
11. Салихова, Е. В. Воздействие новых технологических укладов на развитие человеческого капитала: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец 08.00.01 «Экономическая теория» / Е. В. Салихова. – Саратов, 2012. – 21 с.
12. Сахненко, О. І. Економіка знань та заходи державної підтримки / О. І. Сахненко, М. М. Максимова // Молодий вчений. – 2014. – № 6(2). – С. 28-31.
13. Серенюк, А. О. ІКТ та економіка знань в умовах переходу до інформаційного суспільства / А. О. Серенюк // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 130-138.
14. Федулова, Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 195-205.
15. Федулова, Л. І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л. І. Федулова, Т. М. Корнєєва // Економіка та управління національним господарством. – 2010. – № 4 (106). – С. 73-86.
16. Denison, E. F. The Sources of economic growth in the united states and the alternatives before us. / E. F. Denison. – New York: Committee for Economic Development, 1962. – 297 p.
17. Dosi, G. Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change / G. Dosi // Research Policy. – 1982. – Vol. 11(3). – P. 147-162.
18. Dosi, G. Statistical regularities in the evolution of industries: a guide through some evidence and challenges for the theory / G. Dosi // LEM working paper series. – 2005. – № 17. – 34 p.
19. Gokhberg, L. Science, Technology and Innovation Policy for the Future – Potentials and Limits of Foresight Studies / L. Gokhberg, D. Meissner, A. Sokolov. – Heidelberg – New York – Dordrecht – London: Springer, 2013. – 292 p.
20. Hyoun-joo, L. Technology clustering based on evolutionary patterns: The case of information and

communications technologies / L. Hyoun-joo, L. Sungjoo, Y. Byungun // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2011. – Vol. 78(6). – P. 953-967.

21. Machlup, F. The production and distribution of knowledge in the United States. / F. Machlup. – New Jersey (USA): Princeton university press, 1973. – 436 p.

22. New measures for development-oriented governance and implementation – evaluation of the European Structural and Investment Funds and ensuing recommendations EESC. – Brussel (Belgique): Opinion of the European Economic and Social Committee on 2016. – 99 p.

23. Pei-Chun, L. Quantitative mapping of patented technology – The case of electrical conducting polymer nanocomposite / L. Pei-Chun, S. Hsin-Ning, W. Feng-Shang // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2010. – Vol. 77(3). – P. 466-478.

24. Sakaiya, T. Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future / T. Sakaiya. – N.-Y.: Kodansha America Ltd, 1991. – 379 p.

25. Schumpeter, J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / J. A. Schumpeter. – Berlin: Duncker & Humblot GmbH, 2006. – 548 p.

REFERENCES

1. Bazhal, Yu. M. (2003). Knowledge Economy: Theory and State Politics. *Ekonomika i prohozuvannia*, 3, 71-76.

2. Vizirenko, S. V. (2012). Genesis of the notion «Knowledge Economy». *Stalyy rozvytok ekonomiky*, 2(12), 44-49.

3. Voronkova, A. E., Babenko, M. K. (2011). Research of approaches to the definition of «Knowledge economy». *Ekonomika, menedzhment, pidpryemnytstvo*, 23(11), 66-74.

4. Doroshenko, O. S. (2016). Knowledge Economy – a Basis for Economic Growth and Economic Development of the Countries. *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu*, 18, 27-31.

5. Druker, P. F. (2007). The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society. Moscow: Williams Publishing House (In Russian).

6. Geitsa, V. M., Seminozhenka, V. P., Kvasnyuk, B. E. (2007). Economics of knowledge – modernization project of Ukraine. Kyi'v: Feniks.

7. Zharinova, A. H. (2011). Theoretical and economic approaches to the definition of the phenomenon of intellectual capital. *Aktualni problemy ekonomiky*, 1, 5-15.

8. Kleyner, G. B. (2017). System modernization of domestic enterprises: theoretical justification, motives, principles. *Ekonomika regiona*, 13 (1), 13-24.

9. Makarov, V. L., Kleyner, G. B. (2007). Microeconomics of knowledge. Moskva: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika» (In Russian).

10. National Paradigm of Sustainable Development of Ukraine (2012). Kyiv: Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannya ta staloho rozvytku Natsionalnoyi akademiyi nauk Ukrainy».

11. Salikhova, Ye. V. (2012). Influence of new technological ways on the development of human capital (Unpublished doctoral dissertation). Saratov.

12. Sakhnenko, O. I., Maksymova, M. M. (2014). Economics of knowledge and measures of state support. *Molodyy vchenyy*, 6(2), 28-31.

13. Serenok, A. O. (2012). ICT and knowledge economy in the transition to the information society. *Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya*, 3, 130-138.

14. Fedulova, L. I. (2014). Conceptual principles of forming an innovation system of enterprises. *Aktualni problemy ekonomiky*, 10, 195-205.

15. Fedulova, L. I., Kornieieva, T. M. (2010). Features of the knowledge economy at the modern stage of society development: the theory and practice of building in Ukraine. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*, 4 (106), 73-86.

16. Denison, E. F. (1962). The Sources of economic growth in the united states and the alternatives before us. New York: Committee for Economic Development.

17. Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 11(3), 147-162.

18. Dosi, G. (2005). Statistical regularities in the evolution of industries: a guide through some evidence and challenges for the theory. *LEM working paper series*, 17, 34.

19. Gokhberg, L., Meissner, D., Sokolov A. (2013). Science, Technology and Innovation Policy for the Future – Potentials and Limits of Foresight Studies. – Heidelberg – New York – Dordrecht – London: Springer.

20. Hyoun-joo, L., Sungjoo, L., Byungun, Y. (2011). Technology clustering based on evolutionary patterns: The case of information and communications technologies. *Technological Forecasting and Social Change*, 78(6), 953-967.

21. Machlup, F. (1973). The production and distribution of knowledge in the United States. New Jersey (USA): Princeton university press.

22. New measures for development-oriented governance and implementation – evaluation of the European Structural and Investment Funds and ensuing recommendations EESC (2016). Brussel (Belgique): Opinion of the European Economic and Social Committee on 2016.

23. Pei-Chun, L., Hsin-Ning, S., Feng-Shang, W. (2010). Quantitative mapping of patented technology – The case of electrical conducting polymer nanocomposite. *Technological Forecasting and Social Change*, 77(3), 466-478.
24. Sakaiya, T. (1991). *Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future*. N.-Y.: Kodansha America Ltd.
25. Schumpeter, J. A. (2006). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin: Duncker & Humblot GmbH.

Свидрук Ірзена Ігорівна. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность темы исследования обусловлена проблемами исследования конкурентоспособности в постиндустриальном обществе, которые напрямую зависят от скорости адаптации креативного потенциала страны с потребностями мировой экономики. Целью статьи является исследование теоретических и методологических наработок современной экономической школы по концепции становления креативной экономики, дополнения их собственными замечаниями о роли интеллектуальной и знаниевой составляющих человеческого труда и особенностей формирования креативной инфраструктуры. На основе использования методов экономико-аналитического анализа, исследованы процессы формирования креативного технологического уклада, охватывающие феномен кластеризации инноваций в понижающей и повышающей стадиях, а также взаимосвязь технологических прорывов в ведущих отраслях, новейших конструктивных материалах, непроизводственном потреблении и инфраструктурном развитии. С использованием контент-анализа осуществлено обобщение взглядов ученых на сущность концепции, определения креативной экономики. Определены основные функции знания в системе креативной экономики. Показано, что сущность концепции креативной экономики заключается в использовании знаний для создания конкурентоспособных на мировых рынках новых технологий и видов продукции. Структурное наполнение креативной экономики составляют четыре основных компонента: 1) научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, инновации; 2) образовательные программы, способствующие формированию высокоинтеллектуального человеческого капитала; 3) высокотехнологичное производство; 4) информационные и компьютерные технологии. Научная новизна исследования состоит в систематизации научных разработок отечественных и зарубежных ученых в области креативной экономики. В частности, предложено собственное определение креативной экономики – это новый эволюционный формат процесса становления и развития мирового хозяйства, при котором экономический рост и социальный прогресс достигается за счет интеллектуальной составляющей человеческого труда и постоянно возобновляемых знаний. Нелинейный характер экономических взаимосвязей способствует формированию соответствующей инфраструктуры, которой определяются дальнейшие изменения в процессах материального производства. Собственно, креативная экономика, как эволюционный формат развития мирового хозяйства, способна обеспечить экономический рост за счет использования постоянно возобновляемых знаний и интеллектуальной составляющей человеческого труда.

Ключевые слова: высокотехнологичное производство, знания, инновации, креативность, человеческий потенциал, технологический уклад.

Svydruk Irena I. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF A CREATIVE ECONOMY

The relevance of the research topic is due to the challenges of achieving competitiveness in a post-industrial society, which directly depends on the speed of adaptation of the country's creative potential to the needs of the world economy. The purpose of the article is to study theoretical and methodological developments of the modern economic school concerning the concept of formation of a creative economy, supplementing their own observations on the role of the intellectual and knowledge components of human labour and the peculiarities of the formation of creative infrastructure. On the basis of the use of methods of economical-analytical analysis, the processes of formation of the creative technological structure, covering the phenomenon of clustering of innovations in the lowering and upgrading stages, as well as the interconnectedness of technological breakthroughs in the leading industries, the latest constructive materials, non-productive consumption and infrastructure development have been researched. Using content analysis, a synthesis of the views of scholars on the essence of the concept has been done, the definition of a creative economy has been given. The basic functions of knowledge in the system of creative economy have been outlined. It has been shown that the essence of the concept of a creative economy lies in the use of knowledge for the creation of new technologies and products that are competitive in the world. The structural content of the creative economy consists of four main components: 1) research and development, innovation; 2) educational programs that contribute to the formation of highly intellectual capital; 3) high-tech production; 4) information and computer technologies. The scientific novelty of the research is to systematize the scientific achievements of domestic and foreign scientists in the field of creative economy. In particular, the proposed self-determination of the creative economy is a new evolutionary format of the process of formation and development of the world economy, in which economic growth and social progress are achieved at the expense of the intellectual component of human labor and constantly updated knowledge. The non-linear nature of economic interconnections contributes to the formation of an appropriate infrastructure, which determines further changes in the processes of material production. Actually, the creative economy, as an evolutionary format for the development of the world economy, can provide economic growth through the use of constantly updated knowledge and the intellectual component of human labor.

Key words: high-tech production, knowledge, innovations, creativity, human potential, technological way.

Одержано 11.10.2017 р.

Черленяк Іван Іванович,
д.н.держ.упр., професор кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту,
Довба Іванна Василівна,
викладач кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту,
Клев'яник Василь Юрійович,
магістр кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту,
Ужгородський національний університет

ВИКЛИКИ ТА БАР'ЄРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНСАЛТИНГОВОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто основні напрями розвитку бізнесу консалтингових послуг, визначено основні чинники, які впливають на функціонування ринку інвестиційних консалтингових послуг, зроблено аналіз ринків консалтингових послуг, з'ясовано сучасний стан ринку та запропоновано перспективи розвитку ринку управлінського консалтингу в Україні. Застосовані методи дослідження абстрактно-логічний, системного та процесного аналізу – у ході оцінки інструментів, методів стратегій управління, а також у процесі дослідження світового досвіду консалтингової діяльності; статистично-економічний, що дозволило здійснити аналіз соціально-економічного розвитку; методи аналізу, синтезу, дедукції – для обґрунтування доцільності підходів щодо управління консалтинговими компаніями у межах ресурсної концепції. Практичне значення результатів дослідження полягає у можливості використання для розвитку консалтингового бізнесу запропонованих в роботі актуальних нових напрямів та перспектив розвитку ринку управлінського консалтингу в Україні. Наукова новизна полягає в обґрунтуванні складових механізму якісного росту українського ринку консалтингових послуг. Висновки даного дослідження: перехід українських провідних компаній на нові принципи здійснення діяльності, що відповідають умовам інформаційної економіки, повинен сприяти посиленню попиту на консалтингові продукти в сфері розробки і впровадженні інформаційних технологій, які формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці завдань з підтримки та стимулюванні вітчизняного консалтингового бізнесу з боку держави, уряду, підприємств.

Ключові слова: консалтинг, ринок консалтингових послуг, управлінське консультування.

ВСТУП

Сьогодні практично у всіх країнах поруч з місцевими консультаційними фірмами працюють транснаціональні консалтингові корпорації. За оцінками фахівців, найбільш перспективними консалтинговими ринками є ринки Азії, Індії та Східної Європи. Тобто виходить, що «у перспективи» без нас, без сформованих факторних ролей українського бізнесу. включено економічний простір і нашої країни.

Це повинно насторожити економічну та політичну владу України, оскільки оцінки свідчать, що проведення лідерами консалтингового бізнесу експансії в країнах, що розвиваються, дозволяє їм додатково отримувати більше третини своїх доходів та проводити діяльність по розповсюдженню власних високоприбуткових інноваційних технологій на основі імпортноорієнтованої моделі економічного розвитку.

Постановка проблеми. У розвинутих країнах еволюція ринків консалтингу якісно визначає трансформації технологічних інноваційних процесів «від лабораторії до ринку» через формування ефективних бізнес-моделей фірм, галузей і ринків. В Україні консалтинговий бізнес ніби то і є, ніби то і немає. Така невітніша дихотомія екзистенції вітчизняного консалтингового бізнесу. Спектр якісних консалтингових послуг які пропонують вітчизняні фірми не природно звужений. Такому стану справ сприяє і недостатня наукова та інженерно-практична розробка цієї проблематики. Зокрема, недостатньо

дослідженими є мотиваційні механізми та фактори можливого якісного росту українського ринку консалтингових послуг. Актуальною проблемою є також розробка змісту можливостей розвитку нових «розділів» консалтингу в національному бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У західній економічній літературі консалтинг розглядався вченими як один з ефективних інструментів управління інноваційною інфраструктурою. Істотний внесок у дослідження цього напрямку зробили М. Кубр, К. Макхем, В. Рів'єри, С. Джонсон, П. Блок, Р. Джентл, Г. Хенцлер, А. Саймон, Н. Кімбердей та ін. Теоретико-методична база консалтингу висвітлювалась сучасними вітчизняними та закордонними вченими: М. Кіппінг, Ф. Уїкхем, М. Шарко, Э. Шейн, Д. Гейбл, Л. Грейнер, Е. Уткін, В. Алешнікова, А. Блинов, А. Блюмин, В. Зарянін, О. Камеліна, Г. Ліппіт, Г. Маринко, С. Мартін, К. Меррон, А. Посадський, Й. Пригожин, В. Рапопорт, О. Ткаченко, В. Ярмиш та ін. Вагомий внесок у розвиток консалтингу на ринку послуг було внесено вітчизняними вченими: Р.Вдовиченко, В. Верба, С. Гуткевич, Н. Грищенко, О. Довгий, С. Дунда, С. Козаченко, А. Краснейчук, В. Новицький, О. Трофімова, М. Федик, А. Якунічева та ін. Питання щодо вирішення проблем регулювання взаємовідносин суб'єктів господарювання займалися видатні зарубіжні вчені: Р. Р. Коуз, Ф. Найт, Д. Хакс, І. Ансофф, Ч. Бернанд, Дж. Гібсон, М. Портер, О. Уіл'ямсон та ін. Дослідженнями щодо сутності механізму взаємодії

суб'єктів господарювання відповідно до політики партнерських відносин займалися українські науковці: М. Г. Чумаченко, О. В. Виногорова, І. П. Булеєв, Т. В. Гринько, С. Ф. Покропівний, Г. О. Швиданенко та ін.

Праці зарубіжних відомих вчених, економістів і практиків, серед яких Р. Джентл, М. Кубр, Д. Майстер, Ф. Стеєлс, М. Фербер, вже значний період досліджують проблеми становлення та розвитку консалтингу у зв'язку із питаннями ефективності інвестицій. Вітчизняні дослідники та практики, зокрема, В. Верба, В. Коростельов, Т. Решетняк, О. Трофімова, Ю. Чернов, досліджували аспекти розвитку взаємодії консалтингу та інвестиційних процесів в Україні. Віддаючи належне результатам наукових досліджень, слід констатувати той факт, що в літературних джерелах відсутні комплексні дослідження становлення та функціонування ринку консалтингових послуг у контексті проблем розвитку якості бізнесу.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування та аналіз основних бар'єрів та викликів розвитку консалтингового бізнесу в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Різного типу та виду інновації стають першочерговим пріоритетом на порядку денному в постіндустріальній економіці. Це стосується і сегменту організаційних інновацій до яких належать консалтингові послуги. Економічна глобалізація здійснює суперечливий вплив на розвиток бізнесу у країнах наздоганяючої модернізації: з одного боку створює чинники стимулювання нової якості бізнесу, з другого, заповнюючи національні ринки іноземним продуктом, змінює національну ділову екосистему при наповненні бізнес-ареалу акулами глобального бізнесу. Це стосується і консалтингового бізнесу.

На сьогодні зміст консалтингового національного бізнесу неправомірно вузький. Для розуміння витоків цієї проблеми звернемося спочатку до дослідження генези консалтингу як особливого роду діяльності. Консультування та консалтинг мають певні спільні генетико-алгоритмічні платформи розвитку. Консультування як певний вид діяльності щодо демонстрування та передавання знань виникло та укріпилося тоді, коли знання вже були усвідомлені як цінність, сумірна із владою та багатством. Консультанти еллінської та римської античної цивілізації виступали на «посадах» радників можновладців та на посадах вчителів їх нащадків. Це заклало основи «авторського» мистецтва консультування. Такого типу консалтинг прижився і у умовах комуністично-номенклатурного панування. На жаль, він пустив корені в нашій економіці, що є певним бар'єром до модифікації спектру консалтингових операцій.

Консультанти феодальної старо-європейської цивілізації вже займали посади як при можновладцях, так і при створенні містків взаємодії між наукою, університетами, інституціями влади-управління, ремеслами, мануфактурами тощо. Часто консультантами можновладців та багатіїв були

філософи, науковці-математики, літератори та митці, що сприяло виникненню та укріпленню відповідних філософських, наукових, мистецьких, літературних, винахідницьких шкіл (напрямів). Структуризація «мистецтва, науки та технології дорадництва» заклало генетичні корені об'єктивної науки консультування.

Консультанти часів капіталістичної євроатлантичної цивілізації промислової та індустріальної епох вже значну увагу приділяли не філософії, а проблематиці правового консультування. Такий інтерес та фінансовий стимул виник у зв'язку із необхідністю правового обслуговування інституту приватної економічної власності. Це створило потреби формування професійних союзів правників, поширенню в університетах досліджень практичних проблем правничої сфери. Саме цей етап мистецтва та технології дорадництва можна вважати формування технології консультування як основи нового виду бізнесу. Оскільки з того часу поступово почали створюватися ланцюжки логічно детермінованих та здатних до верифікації та фальсифікації регламентів виробництва консультаційних матеріалів.

Західні експерти розглядають два основних підходи до консультування. У першому випадку використовується широкий функціональний погляд на консультування. Фріц Стеєлс визначає його так: «Під процесом консультування я розумію будь-яку форму надання допомоги щодо змісту, процесу чи структури завдання або серії завдань, за якої консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідальний за це» [1]. Другий підхід розглядає консультування як особливу професійну службу і виділяє ряд характеристик, якими вона повинна володіти. Згідно Леррі Грейнеру і Роберту Метцгер «...консалтинг — це консультативна служба, що працює за контрактом і надає послуги організаціям за допомогою спеціально вивчених і кваліфікованих осіб, які допомагають організації-замовнику виявити проблеми, проаналізувати їх, надати рекомендації щодо вирішення цих проблем і сприяння, при необхідності, виконанню рішень» [1].

Виникнення наукової бази техніки управлінського консалтингу можна пов'язати із виникнення менеджменту як науки в роботах Ф. Тейлора та В. Вільсона. Техніка наукового управління та техніка консультування на перших порах мали настільки сплетену суть, що важко провести межу. На жаль, український консалтинговий бізнес «застряг» на цій «доісторичній» межі, а в той час розвинутий капіталістичний консалтинг-бізнес як комплексне явище пішов далі швидкими кроками. Базою якісного росту цього бізнесу стала сфера управлінського консалтингу.

Ретроспективно можна зауважити, що технологія управлінського консалтингу як особливої сфери автономної діяльності та бізнесу, виникла та укріпилася в розвинутих капіталістичних економіках з 80-х років XX століття. Тобто, всього 30-40 років нас відділяють від стартового етапу розвинутих країн. Але якість цього бізнесу за ці 30-40 років змінювалася якісно впродовж таких етапних трансформацій змісту бізнесу.

1. У період 1980-1990 рр. консалтинг в

розвинутих економіках розглядався як:

- різновид експертної допомоги керівникам організації в справі рішення задач перебудови управління у зовнішніх і внутрішніх умовах, які змінюються;

- діяльність і професія, допомога керівникам у рішенні їхніх проблем і у впровадженні досягнень науки і передового досвіду;

- послуги, що надаються незалежними і професійно підготовленими спеціалістами (консультантом або їхньою групою) із метою допомогти керівнику організації в діагностиці, аналізі та практичному рішенні управлінських і виробничих проблемах.

2. У період 1990-2000 рр. консалтинг в розвинутих економіках сформувався як:

- діяльність щодо надання незалежних професійних послуг, що носять рекомендаційний характер та допомагають керівникам і організаціям реалізовувати організаційні цілі та задачі шляхом вирішення управлінських і ділових проблем, виявлення та використання нових можливостей, впровадження змін та навчання;

- консультативна служба, що працює за контрактом і надає послуги організаціям за допомогою спеціально підготовлених кваліфікованих співробітників, які допомагають організації-замовнику з'ясувати керівні проблеми, проаналізувати їх, пропонують рекомендації щодо вирішення зазначених проблем і сприяють, при необхідності, практичній реалізації прийнятих рішень;

- підприємницька діяльність, яка здійснюється професійними консультантами й направлена на обслуговування потреб економіки й управління в консультаціях та інших видах професійних послуг.

3. Після 2000 року консалтинг в розвинутих економіках визначається як:

- комплекс знань, пов'язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних й одержання нових знань, перевірки наукових гіпотез, установлення закономірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації;

- це процес, в межах якого зовнішній щодо підприємства фахівець ділиться своїми знаннями і досвідом щодо розробки концепції діяльності і стратегії розвитку виробництва, пошуку джерела фінансування для інвестиційних програм, визначення шляхів підвищення продуктивності, консультацій з набору персоналу тощо;

- науково-професійна діяльність зі створення інтелектуальних продуктів і надання незалежних професійних послуг, що призвані допомагати керівникам у реалізації організаційних цілей та завдань розвитку, шляхом вирішення управлінських і ділових проблем, виявлення та використання нових можливостей у впровадженні змін і навчання;

- узгоджений процес передачі необхідних і

затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення завдань клієнта (економічних, фінансових, соціальних, юридичних, правових, організаційних, виробничих, технічних, технологічних та ін.) [2].

Сьогодні консалтинг-бізнес трактується як регламентований контрактною природою фірми та особливостями інституціонального середовища держави-країни-економіки процес передачі необхідних і затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення завдань клієнта (економічних, фінансових, соціальних, юридичних, правових, організаційних, виробничих, технічних, технологічних). В українському діловому середовищі вітчизняний консалтинг-бізнес такого гатунку практично не функціонує.

В епоху глобалізації взаємодіють дві-три течії тенденцій ділового управлінського консалтингу. Формування потоку консалтингових ділових процесів відбувається за рахунок перетину: європейська-глобальна-вітчизняна. Їх потрібно вивчати у взаємно обумовленому просторі розвитку автономних ринків.

Консалтинг пройшов шлях від рівня ремесла до рівня технології в 21 столітті. В Україні консалтинг частіше ремесло чим технологія. Технологія консалтингу та консалтинговий бізнес тісно пов'язані, але ці зв'язки рухомі і не завжди очевидні. Тому необхідні спеціальні політики формування ринку консалтингових послуг. Загалом, для України це важка задача, оскільки сам ринок як соціально-економічний механізм продукування балансів ринкової інформації стосовно балансів попиту-пропозиція, потреби – можливості, вигоди-витрати, росту-спаду виробництва певного товару є в Україні неефективним внаслідок відсутності системної ефективної конкуренції. Але ситуація між загальним розвитком національного бізнесу та спеціальним розвитком національного консалтингового бізнесу індуктивно та інверсно взаємно залежна. Відсутність в національній діловій сфері сталозростаючої затребуваності консалтингових технологій – індукує слабкість консалтингових технологій вагомих агентів (акторів) бізнесу – слабкість консалтингових технологій приводить до відставання ефективності та прибутковості всієї системи вітчизняних фірм від західних. Що, своєю чергою, призводить до нагромадження бар'єрів росту українських консалтингових фірм на фоні стрімкого росту західних консалтингових фірм.

Одним із динамічних сегментів вітчизняного консалтингового ринку стає інвестиційний консалтинг. Одним з базових видів інвестиційного консалтингу стає фандрайзинг (пошук інвестування). Стає поступово популярним в Україні і лізинг, тобто підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних

лізингових платежів. Деякі експерти вважають, що найперспективніший вид консалтингових послуг в Україні – управління проектами [3].

Для отримання більш повного висновку про стан та тенденції розвитку Європейського ринку консалтингових послуг слід провести його огляд та здійснити аналіз основних показників його розвитку. Тум ми проведемо оцінку ринку консалтингу в таких країнах: Австрії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Греції, Ірландії, Італії, Словенії, Іспанії та Великобританії. Саме ці економіки формують близько 80% загального європейського ВВП. Традиційно в розвинутих капіталістичних економіках ринок консалтингу сегментують за такими ознаками: функціональним призначенням консалтингового продукту; галузевою приналежністю клієнтів консалтингових послуг; географічним положенням консалтингових компаній.

Аналізуючи структурну конфігурацію консалтингового ринку за функціональними ознаками, можна констатувати досить низький рівень управлінської та бізнесової культури українських компаній, які переважно концентрують управлінські зусилля на пошуку можливостей оптимізації податкових платежів та правової підтримки своєї діяльності як способів підвищення ефективності функціонування. Про це свідчать такі дані: 30% вітчизняного консалтингового ринку пов'язано з наданням послуг з податкового та юридичного консалтингу. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, які в структурі ринку консалтингових послуг в Україні становлять 21%.

Разом з тим з боку вітчизняних компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного

консультування, на які сьогодні припадає відповідно 17% та 13% загального ринку консалтингу. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню вітчизняними підприємствами і компаніями консультантів з питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11% і 8% в структурі консалтингових послуг) [4].

На даний час у більшості країн світу консалтингові «управлінські послуги» повсюдно набирають популярність. У 2015 році обсяг світового ринку склав 245 млрд доларів, продемонструвавши приріст майже на 5% в порівнянні з 2014 роком. Лідер галузі – ІТ-консалтинг, оборот якого в 2015 році склав 50 млрд доларів. Цей вид консультування найбільш популярний в США і в Західній Європі.

У Східній же Європі перше місце займає операційний консалтинг. На думку фахівців, така диференціація переваг може бути обумовлена менталітетом і національною бізнес-моделлю. Захід звик орієнтуватися на завтрашній день, інвестувати в майбутнє, в той час як бізнес в країнах Центральної та Східної Європи прагне зміцнити свої позиції на ринку тут і зараз.

Крім перерахованих вище регіонів, консалтингові послуги мають дуже високий рівень популярності в країнах зі надрозвиненою економікою – це Японія і Сінгапур. Приплив інвесторів-нерезидентів з усього світу, зашкалювання темпів зростання невиробничої сфери, а також багато інших економічних чинників є причинами зростаючого обороту ринку консалтингових послуг в цих країнах.

За статистичними даними, консалтинг в сфері управління за Європейською панеллю на ринку послуг протягом останніх трьох років досяг відповідного обороту щодо зростання: в 2013 р. – 3,8%; в 2014 р. – 5,2%; у 2015 р. – 6,6% (табл. 1).

Таблиця 1

Темпи зростання обороту консалтингу в сфері управління на Європейському ринку послуг у порівнянні з темпами зростання ВВП у період 2013-2015 рр. [5]

Країна	Оборот темпів зростання в 2013 р., %	Оборот темпів зростання в 2014 р., %	Оборот темпів зростання в 2015 р., %
Австрія	9,0	6,6	4,9
Фінляндія	0	5	5
Франція	0,8	2,9	5
Німеччина	6,3	6,3	7,5
Греція	2,8	3,1	2
Ірландія	5,7	4,9	11
Італія	-0,3	5,7	5,3
Словенія	-2,7	-1,1	0,5
Іспанія	3,7	-4,6	4,3
Великобританія	6,2	10,4	8,7
Європейська панель*	3,8	5,2	6,6

*European Panel – Європейська панель включає в себе 10 європейських країн обстеження FEACO. Ці 10 країн представляють 78% європейського ВВП

Проведений аналіз динаміки основних показників соціально-економічного розвитку доводить, що консалтинг в сфері управління, так як і підприємства промисловості, зіткнувся з кризою, яка пройшла Європою. Проте за статистичними даними, починаючи з 2007 року ринок консалтингу в сфері управління на Європейському ринку послуг виріс в

середньому на 3,7% на рік, у той час як ВВП країн Європи збільшився в середньому на 1,0% на рік.

У період 2007-2010 рр. відбувалося значне зниження обороту консалтингових послуг у зв'язку з економічним спадом в країнах Європи. Після 2010 р., відбулися зміни, за якими спостерігалось поступове покращення обсягів консалтингу в сфері управління

одночасно із загальними показниками ВВП у зв'язку з підвищенням попиту на його послуги. Динаміку обсягів зростання консалтингових послуг відносно

темтів зростання ВВП в країнах Європи за період 2008-2015 рр. (2007 р. прийнятий за базовий) наведено на рис. 1.

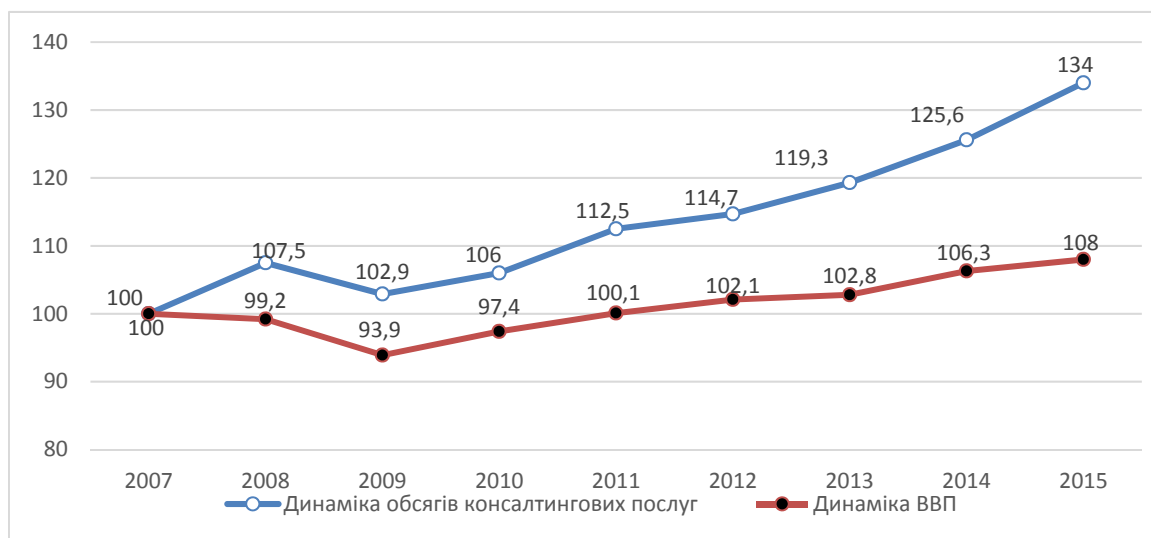


Рис. 1. Динаміка темпів зростання обсягів консалтингових послуг відносно темпів ВВП в країнах Європи у період 2007-2015 рр. [5]

Аналіз динаміки обсягів консалтингових послуг по країнах Європи дозволяє встановити, що такі країни як Німеччина і Великобританія мають значні обсяги зростання управлінського консалтингу, в той час як інші отримали темпи зростання трохи вище, ніж їх ВВП. Так, у період 2007-2015 рр. німецька індустрія управлінського консультування зростала із середньою швидкістю 6,3%, а економіка в цілому збільшилася на ставку 2,1%.

У Великобританії ринок консалтингових послуг виріс в середньому на 3,7% в той час як британська економіка зросла лише на 0,8%. У таких країнах, як Австрія, Фінляндія, Іспанія, Греція та Італія обсяг управлінського консалтингу збільшився набагато більше, ніж ВВП. Для більш детального аналізу слід провести щорічне порівняння оборотів консалтингу в сфері управління з ВВП в країнах Європи (табл. 2).

Таблиця 2

Щорічне порівняння оборотів управлінського консалтингу з ВВП в країнах Європи за даними CAGR (2007-2015 рр.) [5]

Країни	Управлінський консалтинг, оборот в рік, %	ВВП щорічно CAGR, %	Відхилення між оборотами і ВВП за темпами зростання, %
Німеччина	6,3	2,1	+4,2
Австрія	5,2	2,0	+3,2
Фінляндія	4,3	1,3	+3,0
Великобританія	3,7	0,8	+2,9
Європейська панель	3,7	1,0	+2,7
Іспанія	2,1	-0,2	+2,3
Греція	-0,9	-3,0	+2,1
Італія	2,1	0,1	+2,0
Ірландія	0,7	-0,1	+0,8
Франція	2,0	1,3	+0,7
Словенія	1,1	1,3	+0,1

Відхилення оборотів управлінського консалтингу в країнах Європи за рамкою Європейської панелі в порівнянні з ВВП. За проведенням вище аналізом встановлено, що ринок консалтингових послуг у Німеччині за оборотами займає лідируючі позиції.

За вищеведеним аналізом було встановлено, що в найбільших європейських країнах управлінське консультування за зростаннями оборотів перевищило загальні економічні показники, але динаміка росту

обсягів в цих країнах є різною (табл. 3).

Звичайно, консалтинговий бізнес залежить від динаміки загально-ринкової кон'юнктури. В таких країнах як Франція, Італія і Іспанія економічна криза призвела до більш важкого і тривалого застою в консалтинговій індустрії. Так, обороти консалтингових послуг у Франції у період 2008-2015 рр. зросли на 11,1% та на кінець 2015 р. обороти за консалтингом були прирівняні до оборотів ВВП: 117,% відповідно до 110,7%.

Таблиця 3

**Динаміка оборотів консалтингових послуг для найбільших країн Європи за Єпанеллю
у період 2007-2015 рр., % [5]**

Країни	Рік									Динаміка оборотів ВВП**
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015
Європейська панель	100	107,5	106	112,5	112,7	114	119,3	125,6	134	108
Німеччина	100	111	108	113,7	124,5	134,5	142,9	152	163,4	117,8
Великобританія	100	105	98,7	99,7	104,7	107,9	111,2	122,8	133,4	106,6
Франція	100	106	98,6	103,5	109,7	107,5	108,4	111,5	117,1	110,7
Італія	100	108,3	102,2	102,2	107,0	105,6	105,3	111,4	118,4	100,8
Іспанія	100	111	111,4	115,3	116,4	114,7	119	113,4	118,3	98,5

У Великобританії темпи зростання оборотів консалтингових послуг варіювалися від від'ємного значення 6,0% у 2009 до позитивного – 10,4% у 2014 році та на кінець 2015 р. становили 133,4%, які значно перевищували обороти ВВП у 106,6%.

Протягом останніх трьох років з 2012 р. по 2015 р., зайнятість європейського консалтингу в сфері управління за темпами зростання щорічно підвищувалася: у 2013 р. на 5,8%, у 2014 р. на 4,8%, у 2015 р. на 6,5%

Отже, значне зростання обсягів управлінського консалтингу за період 2012 -2015 рр. викликало позитивну динаміку в сфері зайнятості в середньому на 6,1%. У Великобританії та Німеччині зайнятість в управлінському консалтингу знаходиться на високому рівні відповідно до їх обсягів на ринку послуг. У більшості інших країн Європи зростання зайнятості мають нестабільну тенденцію, яка потім вирівнюється з підвищенням обсягів наданих послуг.

Однак в короткостроковій перспективі, тенденції росту зайнятості не завжди відповідають збільшенню оборотності щодо наданих консалтингових послуг. Так, під час рецесії деякі європейські компанії не прогнозували залучати нових консультантів професіоналів, а зберігали існуючих, відповідно до відновлення консалтингової діяльності. У 2013 р. в країнах Європи, коли ринок управлінського консультування знаходився у періоді застою, зайнятість в сфері управлінського консультування була

вище, ніж його обсяги (5,8% проти 3,8%). У 2014 р. – рівень зайнятості збільшився менше, ніж ринок консалтингу (4,8% проти 5,2%), а у 2015 р. – відбулися зміни, які призвели до вирівнювання позицій зайнятості та обсягів управлінського консультування (6,5% проти 6,6% відповідно)

Співвідношення змін у сфері зайнятості та в обороті консалтингових компаній на європейському ринку послуг доводить, що причина змін пов'язана з процесами ціноутворення в консалтинговій індустрії. Тобто, порівняння темпів зростання зайнятості з темпами зростання обороту дозволяє охарактеризувати консалтингову діяльність через структуру цін в рамках консультування з питань управління. У період 2012-2015 рр. обсяги європейського консалтингу зросли на 18,4%, тоді як зайнятість на 18,0%, що підтверджує позитивну динаміку в структурі цін.

Річний оборот консалтингової компанії за рівнем професіоналізму консультантів розглядається як показник продуктивності, оскільки він пов'язаний з одного боку – середньою ціною на консалтингові послуги, з іншої – середнім рівнем завантаженості. Причому, за проведенням аналізом було виявлено, що обороти на професійні послуги мають істотні відмінності по всій Європі: в північних країнах середній дохід на одного професіонала враховував 200 тис. євро на рік, в той час як в країнах Середземномор'я він був трохи вище 100 тис. євро (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка консалтингових компаній за рівнем оплати професіоналізму консультантів по країнах Європи у період 2013-2015 рр. [5]

Оцінка компанії за рівнем професіоналізму консультанта, тис. євро	Країни	Оцінка компанії за рівнем професіоналізму консультанта, тис. євро
Вище 200	Фінляндія	249
	Німеччина	234
Від 150 до 200	Франція	186
	Великобританія	181
	Європейська панель	177
Від 100 до 150	Ірландія	159
	Іспанія	122
	Греція	119
	Австралія	113
	Італія	111
Нижче 100	Словенія	99

Відповідно сегментації європейського ринку консалтингових послуг за спеціалізацією, ринок консультування поділений на сім напрямків: 1) операції; 2) стратегічне управління; 3) продажі і маркетинг; 4) фінанси та управління ризиками; 5)

кадри і зміни; 6) технології; 7) інші послуги.

Домінуючим у 2015 р. фахівці визначили технології, операції і стратегії, кожен з яких на ринку консалтингових послуг становить близько 20% (табл. 5).

Таблиця 5

Розподіл обсягів за напрямками роботи консалтингових компаній на Європейському ринку послуг у 2015 р., % [5]

Країни	Операції	Технології	Стратегічне управління	Кадри і зміни	Фінанси і зміни	Продаж і маркетинг	Інші
Австрія	18	8	29	17	9	9	10
Фінляндія	20	5	20	20	10	10	15
Франція	13	19	26	23	0	0	19
Німеччина	38	21	18	13	5	4	1
Греція	23	15	24	6	21	2	9
Ірландія	30	23	17	11	1	2	16
Італія	11	14	22	21	22	5	5
Словенія	32	13	22	7	8	10	8
Великобританія	13	28	10	10	15	1	23
Європейська панель	21	20	19	16	9	3	12

Аналіз розподілу обсягів за напрямками роботи консультантів на Європейському ринку послуг доводить, що у 2015 р. операції є одним з основних елементів управлінського консультування, а його

зростання було простимульовано урядами у зв'язку з впровадженням інновацій в області виробництва (рис. 2.).



Рис. 2. Аналіз розподілу обсягів консалтингових компаній на Європейському ринку послуг за напрямками роботи у 2015 р., % [5]

Другим напрямом на Європейському ринку консалтингових послуг є технології, які необхідні з поширенням інформаційних комп'ютерних мереж та необхідністю захисту від них. Але технології не тільки інформаційні, але і технології комплексно-організаційні стали предметом консалтингу в розвинутих країнах. Їх поява обумовлена все зростаючою ефективністю бізнесу, заснованому на використанні концепції архітектури бізнесу Закмана.

Третім за рівнем попиту, було визначено такий напрямок консалтингу як стратегічне управління, що протягом останніх років стало менш затребуваним з поширенням використання короткострокових проєктів в країнах Європи (рис. 3).

На ринку управлінського консультування в країнах Європи послуги реалізуються в трьох найбільш

актуальних сегментах господарської діяльності, а саме виробництво, послуги і державний сектор.

Європейська промисловість інтенсивно використовує консалтингові послуги в сфері управління, що складало у 2015 р. 59,4% від обсягу консультування. Консалтингові послуги на Європейському ринку послуг в секторі обробної промисловості становили 27,8% від загального консультування, державний сектор – 12,9%. Порівняння розподілу секторів економіки в країнах Європи між оборотом консалтингових послуг та ВВП у 2015 р. наведено на рис. 4.

Сьогодні, Європейський консалтинг в сфері управління, має в середньому 15% від обороту, який надходить від експорту як в межах європейських країн, так і за їх межами. Однак традиційно, внутрішній

Європейський ринок консалтингових послуг складає найбільшу частку 85 %. (табл. 6).

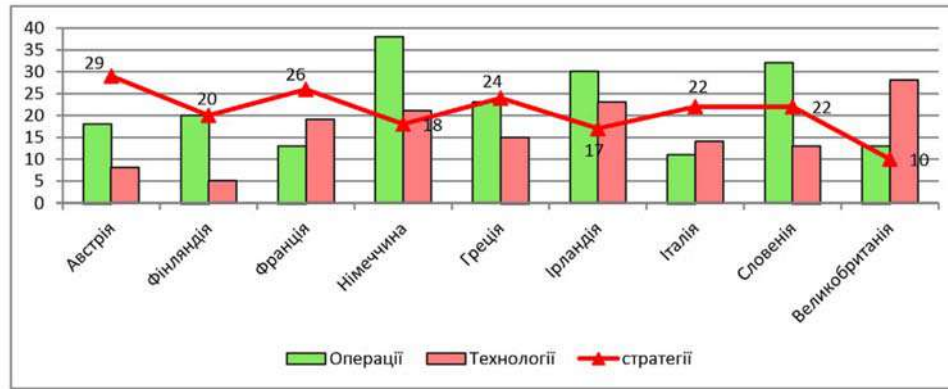


Рис. 3. Обсяги консалтингових компаній основних країн Європи за напрямками послуг у 2015 р., % [5]

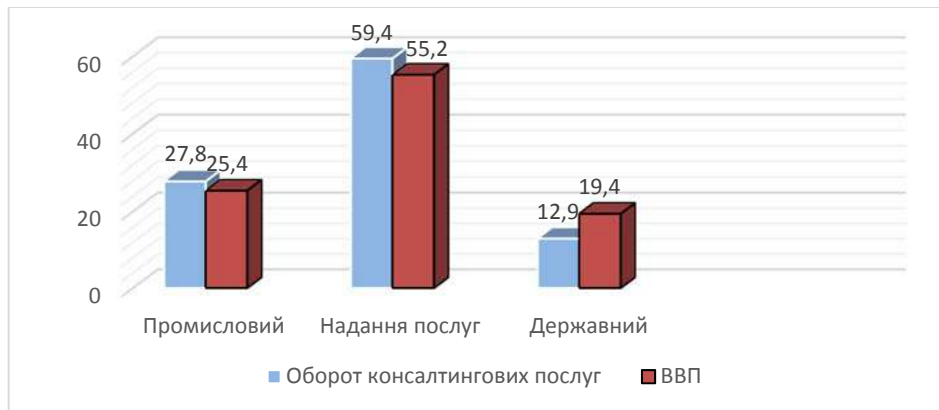


Рис. 4. Порівняння розподілу секторів економіки в країнах Європи між оборотом консалтингових послуг та ВВП у 2015 р., % [5]

Між західним та вітчизняним консалтинговим бізнесом поки що «інтелектуальна прірва»: серед українських бізнес-організацій, котрі вважаються консалтинговими, 42% займаються тільки консультуванням, 30% – присвячують консультуванню

лише 80% загального обсягу продажу. Не встановлена зрозуміла межа між навчанням та консультуванням: третина учбових організацій має власні консультаційні підрозділи.

Таблиця 6

Оборот консалтингових компаній на ринку послуг Європи у 2015 р. [5]

Країна	Внутрішній ринок	Експорт в межах ЄС	Експорт за межами ЄС
Австрія	80	16	4
Фінляндія	70	20	10
Франція	92	5	3
Греція	86	10	4
Ірландія	89	10	1
Італія	91	2	7
Іспанія	70	0	30
Великобританія	81	10	9
Європейська панель	85	6	9

До провідних українських компаній, які є акторами ринку консалтингових послуг належать: Асистент, Бей Енд Компані Юкрейн, Маккінсі і компанія Україна, Палс ЛТД, СТБ Система України, Соломон-груп, ВТС Консалтинг. Ці українські консалтингові фірми, що діють на ринку консалтингових послуг, надають формально широкий спектр консалтингових послуг, а саме: інвестиційний або проектний консалтинг, інжиніринг-консалтинг, рекламний консалтинг, або PR-консалтинг, фондовий консалтинг, інформаційний консалтинг, антикризовий

консалтинг, маркетинговий консалтинг, навчальний консалтинг, фінансовий консалтинг або аудит-консалтинг, юридичний консалтинг, кадровий консалтинг, або HR-консалтинг, управлінський консалтинг (табл. 8).

Але відсутність «нормативно-правового» виокремлення консалтингу як окремого виду діяльності із спектру регламентованого КВЕД України ускладнює достовірну оцінку розміру консалтингового ринку та його частку в діяльності підприємств сфери послуг. Державним комітетом статистики України

рекомендовано відносити діяльність у галузі консалтингу до розділу КВЕД «Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання

послуг підприємцям». Це виступає бар'єром розвитку бізнесу управлінського консультування.

Таблиця 7

Місткість ринку консалтингових послуг в Україні за 2007-2015 рр. (млн. дол.) [6]

Роки	Місткість ринку консалтингових послуг в Україні в млн. дол.
2007	500
2009	423
2009	340
2010	300
2011	337
2012	390
2013	445
2014	416
2015	395

Згідно з даними Держкомстату України [7], у IV кварталі 2015р. на ринку послуг фактично працювало 59,6 тис. підприємств – юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів, основним видом діяльності яких є надання не фінансових послуг.

Розвиток вітчизняної компоненти консалтингового бізнесу в Україні важкий тим, що в Україні спотворений базовий механізм конкуренції. Окрім того, на жаль, вітчизняний великий бізнес

звертається насамперед до іноземних консультантів.

Західні компанії вдаються до послуг консультантів не тільки при виникненні проблем, але і тоді, коли виникає необхідність прискорити темпи зростання, оптимізувати витрати, відрегулювати управлінський апарат. Крім того, послугами консалтингу користуються в рамках іміджевої політики – проводиться аудиторська перевірка, а результати публікуються у відкритому доступі.

Таблиця 8

Галузева структура ринку консалтингових послуг в Україні за 2014-2015 рр. (%) [6]

Вид консалтингових послуг	2014 рік	2015 рік
Юридичний консалтинг	13,0%	20,6%
Навчальний консалтинг	5,0%	5,0%
Фінансовий консалтинг або аудит-консалтинг	18,0%	15,0%
Маркетинговий консалтинг	13,0%	19,3%
Антикризовий консалтинг та управлінський консалтинг	8,0%	10,0%
Кадровий консалтинг, або HR-консалтинг	13,0%	18,0%
Інформаційний консалтинг	30,0%	27,1%

Для якісного росту всіх сегментів вітчизняного бізнесу доцільно покращити архітектуру бізнесу українських фірм. Цьому можуть сприяти саме компанії, які надають послуги управлінського консалтингу. Адже консалтингові організації пропонують як готові рішення для бізнесу, так і ті, що розробляються разом з клієнтом в індивідуальному порядку. Процес надання послуг починається з діагностики стану компанії, визначення вузьких місць. Потім слідує етап створення рішення і впровадження його в фірму. Закінчується проект оцінкою ефективності рішення, підрахунком ROI та інших результатів.

Вітчизняним фірмам треба усвідомити, що алгоритм надання послуги багато в чому залежить від предмета консалтингу та реалізованого підходу.

Необхідно сформулювати запит консалтингового бізнесу на весь спектр управлінського консалтингу через розвиток потреб реального сектору економіки. Для цього власникам та менеджерам консалтингових

фірм доцільно звернути увагу на всю потенційну вигоду від застосування проектних можливостей консалтингового підходу до реальних виробничих проблем вітчизняних компаній.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Відсутність в національній діловій сфері зростаючої затребуваності консалтингових технологій індукує слабкість консалтингових технологій реінжинірингу та модернізації великого та середнього бізнесу. Необхідно намагатися сформувати симбіоз великого промислового капіталу з вітчизняними консалтинговими фірмами. Поступовий перехід українських провідних компаній на нові принципи здійснення діяльності, що відповідають умовам інформаційної економіки, повинен сприяти посиленню попиту на консалтингові продукти в сфері розробки і впровадженні інформаційних технологій, які

формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень.

Українським компаніям для підвищення конкурентоздатності при політиці «вільної торгівлі» з ЄС життєво необхідні комплексні рішення по оптимізації бізнесу. Саме їх повинен пропонувати ринок управлінських консалтингових послуг. При таких запитах та амбіціях ринок та бізнес

консалтингових послуг поступово зможе самоорганізуватися як окремий вид високоприбуткового легального ділового процесу. Для цього необхідно бізнесу, громадськості та Уряду спільно забезпечити інституціональний ріст якості механізмів підтримки та стимулювання вітчизняного консалтингового бізнесу. Саме на це і будуть спрямовані подальші дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рєзнікова, Н. А. Диверсифікація консалтингу в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Н. А. Рєзнікова. – Режим доступу: [file:///D:/Downloads/4234-10923-1-SM%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/4234-10923-1-SM%20(1).pdf).
2. Євтушенко, Н. О. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія» [Електронний ресурс] / Н. О. Євтушенко // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 1 (19). – 2017. – Режим доступу: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/viewFile/1451/1384>.
3. Бетехтін, О. В. Особливості розвитку інвестиційного консалтингу в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Бетехтін // Інвестиції: практика та досвід № 9. – 2010. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2010/8.pdf.
4. Верба, В. А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс] / В. А. Верба // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – 2010. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20261/1/11-49-54.pdf>.
5. Feaco annual survey of the European MC market [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco%20Survey%202014-2015_0.pdf.
6. Віннікова, І. І. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / І. І. Віннікова, С. В. Марчук. // Економічні науки «Молодий вчений». – 2016. – №7 (34). – С. 16-21.
7. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень 2015 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
8. Консалтинговые услуги: от классификации до анализа рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kp.ru/guide/konsaltingovyie-uslugi.html.
9. Дрогобыцкая, К. С. Бизнес-архитектура как модель деловой активности организации / К. С. Дрогобыцкая // Корпоративное управление. – 2014. – №3. – С. 16-23.
10. Песков, Е. В. Бизнес процессы и бизнес архитектура в современном бизнесе / Е. В. Песков. // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – №2. – С. 70-73.

REFERENCES

1. Rjeznikova, N. A. Dyversyfikacija konsal'tyngu v umovah globalizacii'. Retrieved from [file:///D:/Downloads/4234-10923-1-SM%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/4234-10923-1-SM%20(1).pdf).
2. Jevtushenko, N. O. (2017). Komparatyvnyj analiz ponjattja «konsal'tyngova vzajemodija. Retrieved from <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/viewFile/1451/1384>.
3. Betehtin, O. V. (2010). Osoblyvosti rozvytku investycijnogo konsal'tyngu v Ukrai'ni. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2010/8.pdf.
4. Verba, V. A. (2010). Strukturna konfiguracija vitchyznjanogo rynku konsal'tyngovyh poslug. Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20261/1/11-49-54.pdf>.
5. Feaco annual survey of the European MC market. Retrieved from http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco%20Survey%202014-2015_0.pdf.
6. Vinnikova, I. I., Marchuk, S. V. (2016). Osoblyvosti rozvytku rynku konsal'tyngovyh poslug v Ukrai'ni. Molodyj vchenyj, 7 (34), 16-21.
7. Dijal'nist' pidpryjemstv sfery poslug. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Retrieved from <http://ukrstat.org/>
8. Konsal'tyngovi poslugy: vid klasyfikacii' do analizu rynku. Retrieved from www.kp.ru/guide/konsaltingovyie-uslugi.html.
9. Drogobycka, K. S. (2014). Biznes-arhitektura jak model' dilovoi' aktyvnosti organizacii'. Korporatyvne upravlinnja, 3, 16-23.
10. Peskov, E. V. (2016). Biznes procesy i biznes arhitektura v suchasnomu biznesi. Biznes-osvita v ekonomici znan', 2, 70-73.

Черленяк Иван Иванович, Довба Иванна Васильевна, Клевянык Василий Юрьевич. ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ БАРЬЕРОВ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНСАЛТИНГОВОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены основные направления развития бизнеса консалтинговых услуг, определены основные факторы, которые влияют на функционирование рынка инвестиционных консалтинговых услуг, сделан анализ рынков консалтинговых услуг, выяснено современное состояние рынка и предложены перспективы развития рынка управленческого консалтинга в Украине. Применены методы исследования абстрактно-

логический, системного и процессного анализа - в ходе оценки инструментов, методов стратегий управления, а также в процессе исследования мирового опыта консалтинговой деятельности; статистически-экономический, что позволило провести анализ социально-экономического развития; методы анализа, синтеза, дедукции – для обоснования целесообразности подходов к управлению консалтинговыми компаниями в рамках ресурсной концепции. Практическое значение результатов исследования заключается в возможности использования для развития консалтингового бизнеса предложенных в работе актуальных новых направлений и перспектив развития рынка управленческого консалтинга в Украине. Научная новизна заключается в обосновании составляющих механизма качественного роста украинского рынка консалтинговых услуг. Выводы данного исследования: переход украинских ведущих компаний на новые принципы осуществления деятельности, соответствующие условиям информационной экономики, должен способствовать усилению спроса на консалтинговые продукты в области разработки и внедрении информационных технологий, формирующих жесткие требования к организации соответствующей системы поддержки управленческих решений. Перспективы дальнейших исследований заключается в разработке задач по поддержке и стимулировании отечественного консалтингового бизнеса со стороны государства, правительства, предприятий.

Ключевые слова: консалтинг, рынок консалтинговых услуг, управленческое консультирование.

Cherlenyak Ivan I., Dovba Ivanna V., Klevyanyk Vasyl Yu. CHALLENGES AND DEVELOPMENT BARRIERS OF NATIONAL CONSULTING BUSINESS

The article deals with the development of the main directions of business consulting services, identifies the main factors that influence the functioning of the market of investment consulting services, analyzes the consulting services markets, analyzes the current state of the market and proposes the prospects for the development of the market of management consulting in Ukraine. Applied research methods: abstract-logical method, system and process analysis - during the evaluation of tools, methods of management strategies, as well as in the process of studying world experience in consulting activities; statistical-economic, which allowed carrying out an analysis of social and economic development; methods of analysis, synthesis, deduction - to substantiate the appropriateness of approaches to management of consulting companies within the framework of the resource concept. The practical significance of the research results is the possibility of using for the development of consulting business, the relevant new directions and perspectives of the development of the management consulting market in Ukraine. Scientific novelty consists in substantiating the components of the mechanism of qualitative growth of the Ukrainian market of consulting services. Conclusions of this study: the transition of Ukrainian leading companies to the new principles of activities that meet the conditions of the information economy should help to increase the demand for consulting products in the field of development and implementation of information technology, which form the stringent requirements for the organization of an appropriate system of support for management decisions. Perspectives for the further research is to develop tasks for the support and stimulation of domestic consulting business by the state, government and enterprises.

Key words: consulting, consulting services market, management consulting.

Одержано 15.10.2017 р.

Черниченко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет,

Черниченко Станіслав Федорович,
к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торгово-економічний інститут КНТЕУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА КОЛИШНІХ РЕСПУБЛІКАХ РАДЯНСЬКОГО СОЮЗУ

Процеси глобалізації, зміни у структурі організаційно-економічних та техніко-економічних відносин, нестабільна динаміка цін на енергетичні ресурси протягом останніх років обумовлюють появу нових причин, форм та наслідків інфляції. Метою статті є формування рекомендацій щодо підвищення рівня ефективності антиінфляційної політики в Україні на основі аналізу її механізму у колишніх республіках Радянського Союзу. Застосовано методи загальноекономічного аналізу: індукції, дедукції, порівняльного аналізу, системного аналізу, виявлення причинно-наслідкової залежності. Виявлено та теоретично обґрунтовано доцільність застосування інструментів антиінфляційної політики з метою стабілізації соціально-економічного розвитку країни, а також покращення кількісних та якісних характеристик економічного зростання. Значна увага приділяється застосуванню досвіду розвитку окремих постсоціалістичних країн. Визначено сутність та проаналізовано динаміку інфляційного податку в Україні, який сплачуються економічні суб'єкти країни внаслідок зменшення рівня їх купівельної платоспроможності в умовах зростання темпів інфляції. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні ролі динаміки інфляційних процесів в умовах погіршення соціально-економічної ситуації в країні. Доведено, що проблему інфляції в країні потрібно досліджувати не як окреме економічне явище, а паралельно з аналізом динаміки основних соціально-економічних показників: мінімальною середньомісячною заробітною платою, динамікою валютного курсу, структурою споживчих витрат тощо. Практичне значення отриманих результатів полягає у формуванні рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня ефективності заходів антиінфляційної політики в Україні. Встановлено, що протягом останніх років негативний вплив прискорення динаміки інфляційних процесів все більше проявляється у соціальній сфері та призводить до суттєвого зменшення рівня реальних доходів економічних суб'єктів. Ще одним негативним проявом зазначених процесів є зростання величини інфляційного податку, який сплачується економічними суб'єктами за наслідками зменшення величини їх купівельної спроможності в умовах прискорення динаміки інфляції. Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблення аналізу негативного впливу інфляції на величину якісних та кількісних показників у соціальній сфері економіки України.

Ключові слова: інфляція, антиінфляційна політика, інфляційні процеси, інфляційний податок, купівельна спроможність економічних суб'єктів.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасне тлумачення поняття інфляції визначає її як складне, неоднорідне за причинами та наслідками соціально-економічне явище. Процеси глобалізації, зміни у структурі організаційно-економічних та техніко-економічних відносин, нестабільна динаміка цін на енергетичні ресурси протягом останніх років обумовлюють появу нових причин, форм та наслідків інфляції.

Актуальними та дискусійними є питання щодо рівня інфляції та величини «інфляційного якоря», ступеня державного впливу та частки адміністративних методів державного втручання. В умовах реформування податкової системи України та системи адміністрування податків потребує уваги дослідження впливу на зростання цін податкового чинника.

Для Росії, як і для України, відсутність позитивних тенденцій у розвитку інфляційних процесів засвідчує недостатню ефективність заходів антиінфляційного регулювання.

Більшість економістів погоджуються, що регулювання динаміки інфляційних процесів є важливим для відносної стабілізації цін, зниження

майнової нерівності та стримування нераціонального перерозподілу капіталу та людських ресурсів між галузями та сферами діяльності [1].

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дослідження причин та наслідків розвитку інфляційних процесів досить ґрунтовно висвітлено у фундаментальних закордонних дослідженнях. Питання глибини та структури державного антиінфляційного регулювання висвітлено у працях Дж. М. Кейнса (досліджував інфляцію як явище яке пов'язане з величиною сукупного попиту), М. Фридмана (доводив вагомість монетарних чинників розвитку інфляційних процесів), Б. Бернанке, Ф. Мишкин (досліджували проблеми інфляційного таргетування та «номінального якоря» інфляції), Дж. Хикса (обґрунтовував психологічні аспекти розвитку інфляційних процесів та концепцію інфляційних очікувань).

Серед сучасних російських економістів, праці яких присвячені проблемі інфляції, інфляційних очікувань та антиінфляційної політики, необхідно виділити Є. Т. Гайдара, А. М. Ілларіонова, В. О. Мау, В. В. Новожилова та інших.

Важливість дослідження проблеми інфляції та розробки відповідних та оптимальних заходів антиінфляційного регулювання підкреслюється і в

працях вітчизняних науковців-економістів. Зокрема ці питання піднімаються у працях А. Гальчинського, А. Гриценко, С. Корабліна та М. Павлишенка, А. Сменковського, В. Федоренко та ін.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є формування рекомендацій щодо підвищення рівня ефективності антиінфляційної політики в Україні на основі аналізу її механізму у колишніх республіках Радянського Союзу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Країни колишнього Радянського Союзу найбільш глибоко відчували наслідки інфляційного варіанту економічного розвитку. У колишньому СРСР державна політика була визначально інфляційною, причому за найбільш складним варіантом – у вигляді «прихованої» інфляції.

В умовах планово-бюджетної економіки і переважання неринкових методів державного регулювання та стимулювання, жорсткої політики ціноутворення та контролю за рівнем цін, розвиток інфляційних процесів спостерігався не у зростанні рівня цін, а у виникненні проблеми товарного дефіциту, а також зниження якості товарів і послуг.

Це триєдина проблема (ціна-дефіцит-якість) ставить перед суспільством завдання переведення інфляції із придушеної у відкриту форму, при цьому відбувається різке стрибкоподібне зростання значного масиву цін. На думку багатьох економістів, саме процес лібералізації цін та відхід держави від контролю за їх рівнем став основною причиною прискорення інтенсивності інфляційних процесів. Проте лібералізація цін сама по собі не породжує

інфляцію. Вона лише здійснює перехід інфляції з прихованої до відкритої її форми.

Для групи країн колишнього Радянського Союзу можна виділити такі групи чинників розвитку інфляційних процесів:

- грошові: емісія, прискорення швидкості обертання грошей, незадовільний стан фінансової та кредитної систем, ситуація на валютному ринку;
- виробничі: монополізація промислових об'єктів та повна відсутність конкурентних механізмів; високий рівень витрат виробництва, застарілі основні засоби, зорієнтованість на витратні методи виробництва;
- структурні: перекося у структурі національної економіки.

Кожна з цих груп вимагала застосування специфічних інструментів державного впливу. А абсолютне вирішення проблеми впливу інфляційних процесів на динаміку та характер економічних і соціальних реформ потребувало комплексного підходу та сприйняття інфляції як макроекономічної проблеми, що має системний характер.

Недивлячись на те, що вихідні умови формування заходів антиінфляційного регулювання для всіх країн сукупності були практично однаковими, результати потребують більш поглибленого вивчення.

Для української економіки ці результати є, на жаль, невтішними. На рис. 1 запропоновано інформацію про рівень інфляції в окремих країнах колишнього Радянського Союзу. Слід відмітити, що серед досліджуваних країн у динаміці інфляційних процесів Україна зберігає лідерство.

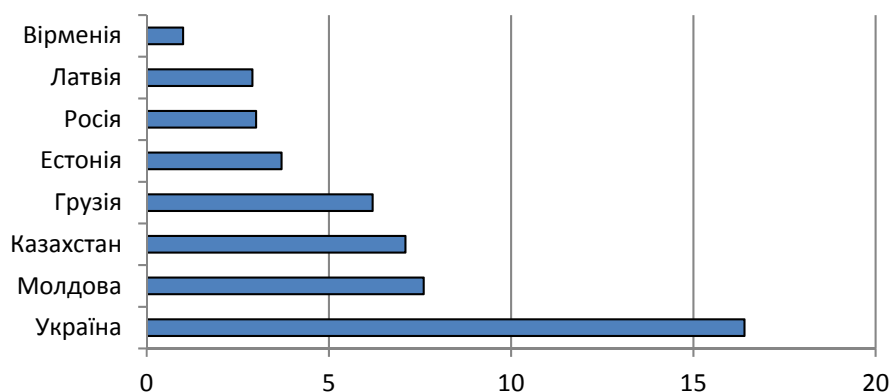


Рис. 1. Зміна споживчих цін в Україні та окремих країнах колишнього Радянського Союзу, вересень 2017 року

Джерело: Державна служба статистики України [2], офіційні сайти статистики зазначених країн

Для більшості з зазначених країн характерними є помірні темпи інфляції на рівні 2-7% в рік, що практично не спричиняє вплив на розвиток реального сектору та величину споживчого попиту. Зрозуміло, що наведені дані є вищими, ніж у розвинених країнах, або навіть у країнах Центральної та Східної Європи (країни колишнього соціалістичного табору). Поясненням може бути значний рівень інтеграції та кооперування економік країн Радянського Союзу. Розрив сформованих та усталених господарських зв'язків призвів до погіршення ситуації на товарних

ринках країн та прискорення динаміки інфляційних процесів.

Для української економіки додатковим чинником можуть слугувати події на сході країни. Досвід Грузії, яка свого часу також опинилась під впливом Росії, як політичного та економічного агресора, доводить, що погіршення соціально-економічної ситуації в країні під впливом зовнішньої агресії є вагомим чинником розвитку інфляційних процесів, проте не домінуючим.

При поглибленому дослідженні динаміки

споживчих цін на товари та послуги в Україні (рис. 2) можна зробити висновок, що за період січень-вересень 2016 до січень-вересня 2017 найбільше зросли ціни на

житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (на 32,8%); на алкогольні напої, тютюнові вироби (на 27,4%); на послуги транспорту (на 13,8%).

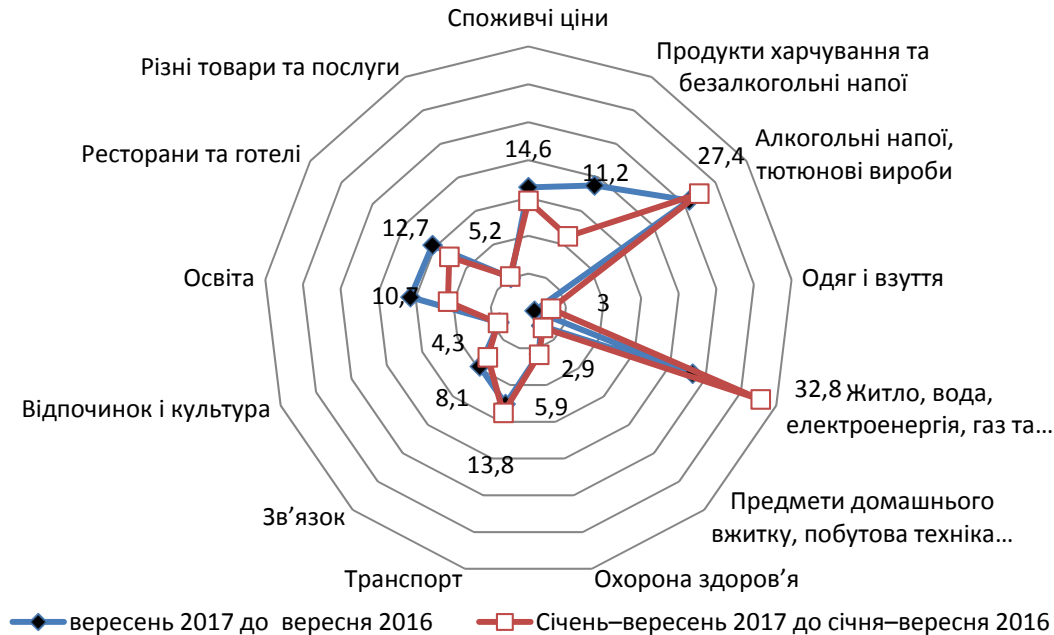


Рис. 2. Зміни споживчих цін на товари та послуги в Україні, вересень 2017 р.

Джерело: Державна служба статистики України [2]

Найменшою є динаміка зростання цін за такими товарними групами, як предмети домашнього вжитку, побутова техніка (2,9%), одяг та взуття (3%), відпочинок та культура (4,3%).

Для середньостатистичного українського споживача найбільш болісним питанням є зростання рівня цін за комунальні послуги та на продукти

харчування (на 11,2% протягом аналізованого періоду). Загалом, за опублікованими статистичними даними [3], споживчі ціни в Україні на переважну більшість основних продуктів харчування залишаються найнижчими порівняно з країнами колишнього Радянського Союзу та окремими країнами Центральної та Східної Європи (табл. 1).

Таблиця 1

Споживчі ціни на продукти харчування та середньомісячна заробітна плата, осінь 2017 року, євро [3]

Країна	Вартість набору продуктів харчування із 19 позицій, євро	Середньомісячна заробітна плата, євро	Частка заробітної плати, яка витрачена на купівлю продовольчого набору
Україна	19,54	227	9
Польща	25,53	1052	2
Угорщина	32,61	949	3
Іспанія	35,63	1942	2
Франція	51,44	2250	2
Білорусь	25,01	365	7
Росія	31,74	548	6

Так, загальна вартість набору із 19 продуктів харчування, на які здійснюється моніторинг, в Україні була нижчою майже на третину ніж у Польщі та Білорусі, в 1,6-1,8 рази ніж в Росії, Угорщині та Іспанії та у 2,6 рази порівняно з Францією [3].

Разом з тим за окремими товарними позиціями, ціни в Україні перевищують їх закордонний рівень. Так, наприклад, у порівнянні з Польщею, українці сплачували більше за молоко (на 13,9%), 1 кг курячої тушки (на 13,1%), яблука (більше ніж у 2 рази). Порівняно з Іспанією, дорожчою в Україні є соняшникова олія (майже на 10%). Споживачі у Білорусі могли придбати літр молока на 7%, а 1 кг курячої тушки – на 12% дешевше, ніж в Україні.

Проте на фоні 19 позицій продуктів харчування, які приймали участь у дослідженні, розбіжності є незначними, і можна з впевненістю стверджувати, що рівень цін на продукти харчування у зазначених країнах суттєво не відрізняється.

Другим показником, який приймав участь у дослідженні, став розмір середньомісячної заробітної плати. Запропоновані у табл. 1 показники доводять, що її розмір є суттєво меншим, ніж у інших країнах сукупності. Величина середньомісячної заробітної плати в Україні є величиною у 10 разів меншою, ніж у Франції, у 9 разів меншою, ніж у Іспанії, майже у 5 разів меншою, ніж у Польщі та Угорщині. Навіть у порівнянні з Росією та Білоруссю співвідношення не

на користь України (величина середньомісячної заробітної плати в Україні у 2,4 та 1,6 рази менше відповідно).

Таким чином, якщо порівнювати розмір середньомісячної заробітної плати у досліджуваних країнах та ціни на продукти харчування, то можливо зробити висновок, що споживчі ціни на продукти харчування в Україні є завищеними.

Слід зазначити, що на початку 2017 року, за результатами активної державної політики спрямованої на детінізацію економіки України та підвищення рівня мінімальної заробітної плати, спостерігалась короткострокова тенденція випереджувального зростання темпів реальної заробітної плати порівняно із темпами інфляції. Дана позитивна тенденція погіршилась уже у другій половині року, оскільки прискорення темпів інфляції

погіршило рівень купівельної спроможності працюючого населення в Україні (рис. 3).

Зазначена проблема, нівелювання результатів соціальної політики держави прискоренням динаміки інфляційних процесів, не є новою для України та країн колишнього Радянського Союзу. Ще у 1989 р. російський економіст Є. Т. Гайдар у праці «Приватна власність – нові стереотипи» наголошував, що «...найбільш гостра на сьогодні соціально-економічна проблема – різке прискорення інфляції – відображає неспроможність суспільства прийти до згоди щодо питання розподілу створеного доходу. Врегулювати ці конфлікти, привести зростаючі потреби у відповідність з реальними можливостями, домогтися суспільної консолідації навколо політики глибоких соціально-економічних перетворень куди складніше, ніж перевісити портрети і поміняти плакати» [4].

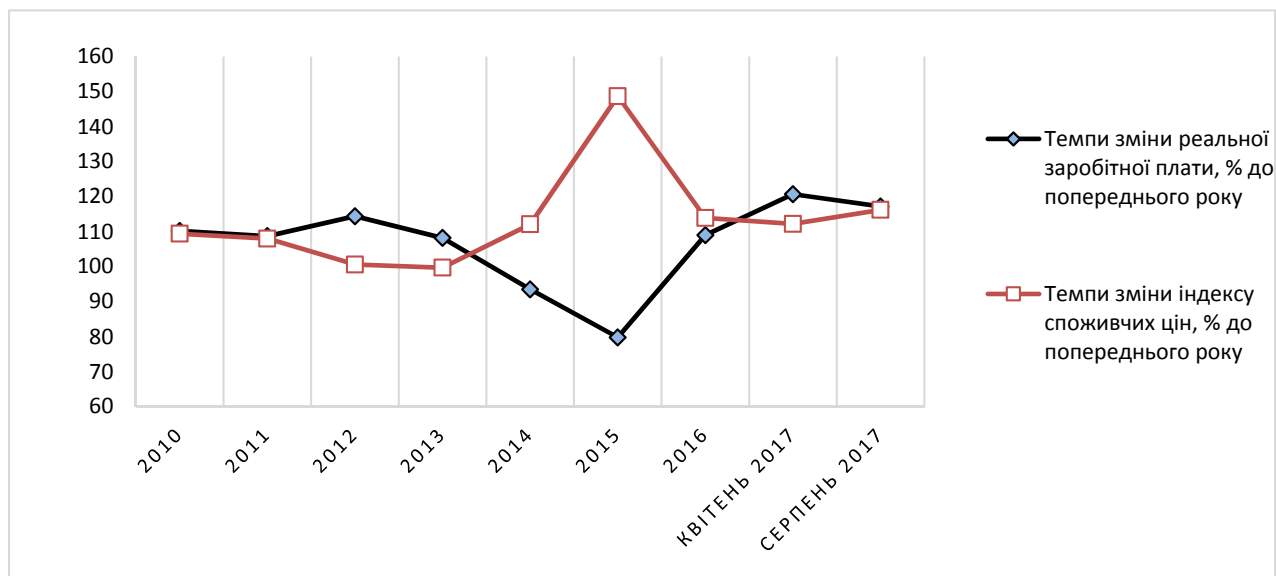


Рис. 3. Динаміка зміни реальної заробітної плати та індексу споживчих цін в Україні, % до попереднього року

Джерело: [5]

Зростання динаміки інфляційних процесів негативно впливає на величину реальних доходів населення країни та, відповідно, на їх купівельну спроможність. Величина цього впливу в економічній літературі визначається як інфляційний податок.

Інфляційний податок – це втрати економічних суб'єктів (суб'єктів господарювання та населення) від зниження за наслідками інфляції купівельної спроможності грошових засобів, які знаходяться у їх розпорядженні (як готівкових, так і у вигляді банківських депозитів).

На відміну від звичайних податків, розмір і процедура адміністрування яких визначається відповідними нормативними документами та враховується економічними суб'єктами як заплановані витрати, інфляційний податок є прихованим і таким, який важко спрогнозувати. Для української економіки ще одним негативним моментом формування інфляційного податку є те, що величина цього податку є значно більшою для економічних суб'єктів які здійснюють свої операції у національній валюті. Перехід на формування заощаджень та у грошових

розрахунках на валюту, яка менше підпадає під дію інфляційних процесів (долар США або євро) дозволяє економічним суб'єктам зменшити величину інфляційного податку.

Різними є і напрями використання мобілізованих фінансових ресурсів. Якщо ресурси закумульовані за допомогою звичайних податків, спрямовуються органами державного управління назад в реальний сектор економіки (у вигляді державних закупівель, дотацій, субсидій, прямих державних інвестицій тощо), то ресурси, отримані від інфляційного податку, використовуються виключно органами монетарного управління.

У таблиці 2 запропоновано розміри інфляційного податку, які фактично сплачуються українськими громадянами та українським бізнесом за період 1999-2016 рр.

Протягом аналізованого періоду лише один раз власники заощаджень у вітчизняній валюті та економічні суб'єкти, які надають перевагу здійсненню розрахунків у національній валюті, отримали економічні переваги – у 2013 році (значення

інфляційного податку має від'ємне значення). Найбільше значення величини інфляційного податку відповідає 2008 року та 2015 року. Амплітуда

зростання величини даного податку є найвищою у 2015 році – протягом року його величина зросла у 2 рази та досягла рівня 16,4 % від ВВП.

Таблиця 2

Інфляційний податок в Україні, 1999-2016 рр. [6]

Роки	Інфляційний податок, млн. дол. США	Інфляційний податок, % від ВВП
1999	992	3
2000	1304	4
2001	910	2,3
2002	92	0,2
2003	885	1,7
2004	1959	2,9
2005	4510	5,1
2006	4311	3,8
2007	8958	6
2008	19708	10,5
2009	8623	7,1
2010	6430	4,7
2011	6335	3,9
2012	543	0,3
2013	-298	-0,2
2014	6551	6,5
2015	13561	16,4
2016	5308	6,3

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Результати проведеного дослідження доводять необхідність комплексного та системного підходу до формування інструментів та механізму антиінфляційного регулювання в Україні.

Протягом років незалежності центральними органами державного управління застосовувалися різноманітні та, інколи, суперечливі методи та інструменти антиінфляційного регулювання. Проте їх ефективність, на фоні покращення ситуації в інших країнах колишнього Радянського Союзу, є невітнішими.

Протягом останніх років негативний вплив прискорення динаміки інфляційних процесів все більше проявляється у соціальній сфері та призводить до суттєвого зменшення рівня реальних доходів економічних суб'єктів. Ще одним негативним проявом зазначених процесів є зростання величини інфляційного податку, який сплачується економічними суб'єктами за наслідками зменшення величини їх купівельної спроможності в умовах прискорення динаміки інфляції.

Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблення аналізу негативного впливу інфляції на величину якісних та кількісних показників у соціальній сфері економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гредасов, А. М. Антиинфляционная политика в России и за рубежом: сравнительный анализ / А. М. Гредасов, С. Ю. Андреев // Молодой ученый. – 2016. – №8.8. – С. 5-8.
2. Индекси цін. Експрес-випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Споживчі ціни на основні види продуктів харчування в Україні та окремих країнах світу. Осінь 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/spozhyvchi-ciny-na-osnovni-vydy-produktiv-harchuvannya-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-0>.
4. Гайдар, Е. Т. Частная собственность – новый стереотип [Електронний ресурс] / Е. Т. Гайдар. – Режим доступу: <https://aillarionov.livejournal.com/276579.html>.
5. Индексы споживчих цін в Україні та окремих країнах світу у вересні 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/indeksy-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu-u-veresni-2017-roku>.
6. Илларионов, А. Инфляционный налог в Украине, 1999-2016 гг. [Електронний ресурс] / А. Илларионов. – Режим доступу: <https://aillarionov.livejournal.com/1021692.html>.
7. Кораблин, С. Монетарное подавление инфляции и усиление гривни неизбежно ведут к потере экономической динамики / С. Кораблин // Зеркало недели. – №11. – 2005. – С. 8.
8. Черничко Т. В. Заходи економічної політики та економічне зростання в Україні / Т. В. Черничко, С. Ф. Черничко // Вісник національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку», № 466. – Львів, 2002. – С. 350-356.

9. Черничко С. Ф. Розвиток інфляційних процесів та їх вплив на економічні реформи в постсоціалістичних країнах / С. Ф. Черничко // Науковий вісник: Збірник науково-технічних праць УкрДЛТУ. Вип. 15.2. – Львів, 2005. – С. 211-216.

REFERENCES

1. Gredasov, A. M. (2016). Antyynfljacyonnaja polytyka v Rossyy y za rubezhom: sravnytel'nyj analiz. Molodoj uchenyj, 8.8, 5-8.
2. Indeksy cin. Ekspres-vypusk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Spozhyvchi ciny na osnovni vydy produktiv harchuvannja v Ukrai'ni ta okremyh kraj'nah svitu. Osin' 2017 roku. Retrieved from <http://edclub.com.ua/analytika/spozhyvchi-ciny-na-osnovni-vydy-produktiv-harchuvannja-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-0>.
4. Gajdar, Je. T. (1989). Pryvatna vlasnist' – novi steriotypy Retrieved from <https://aillarionov.livejournal.com/276579.html>.
5. Indeksy spozhyvchyh cin v Ukrai'ni ta okremyh kraj'nah svitu u veresni 2017 roku. Retrieved from <http://edclub.com.ua/analytika/indeksu-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu-u-veresni-2017-roku>.
6. Illarionov, A. (2016). Infljacijnyj podatok v Ukrai'ni, 1999-2016 rr. Retrieved from <https://aillarionov.livejournal.com/1021692.html>.
7. Korablin, S. (2005). Monetarne podalannja infljacji' i posylennja gryvni pryzvedut' do vtraty ekonomichnoi' dynamiky. Zerkalo nedely, 11, 8.
8. Chernychko T. V., Chernychko, S. F. (2002). Zahody ekonomichnoi' polityky ta ekonomichne zrostantnja v Ukrai'ni. Visnyk nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika» «Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrai'ni: etapy stanovlennja i problemy rozvytku», 466, 350-356.
9. Chernychko S. F. (2005). Rozvytok infljacijnyh procesiv ta i'h vplyv na ekonomichni reformy v postsocialistychnyh kraj'nah. Naukovyj visnyk: Zbirnyk nauково-technichnyh prac' UkrDLTU, 15.2, 211-216.

Черничко Татьяна Владимировна, Черничко Станислав Федорович. ЭФФЕКТИВНОСТЬ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ И БЫВШИХ РЕСПУБЛИКАХ СОВЕТСКОГО СОЮЗА

Процессы глобализации, изменения в структуре организационно-экономических и технико-экономических отношений, нестабильная динамика цен на энергетические ресурсы в течение последних лет привели к формированию новых причин, форм и последствий инфляции. Целью статьи является формирование рекомендаций по повышению уровня эффективности антиинфляционной политики в Украине на основе анализа её механизма в бывших республиках Советского Союза. Используются методы общэкономического анализа: индукции, дедукции, сравнительного анализа, системного анализа, выявления причинно-следственной зависимости. Выявлена и теоретически обоснована целесообразность применения инструментов антиинфляционной политики в целях стабилизации социально-экономического развития страны, а также улучшение количественных и качественных характеристик экономического роста. Значительное внимание уделяется применению опыта развития отдельных постсоциалистических стран. Определена сущность и проанализирована динамика инфляционного налога в Украине, который уплачиваются экономические субъекты страны вследствие уменьшения уровня их покупательной платежеспособности в условиях роста темпов инфляции. Научная новизна исследования заключается в обосновании роли динамики инфляционных процессов в условиях ухудшения социально-экономической ситуации в стране. Доказано, что проблема инфляции в стране нужно исследовать не как отдельное экономическое явление, а параллельно с анализом динамики основных социально-экономических показателей: минимальной среднемесячной заработной платой, динамикой валютного курса, структурой потребительских расходов и тому подобное. Практическое значение полученных результатов заключается в формировании рекомендаций, направленных на повышение уровня эффективности мер антиинфляционной политики в Украине. Установлено, что в последние годы негативное влияние ускорения динамики инфляционных процессов все больше проявляется в социальной сфере и приводит к существенному уменьшению уровня реальных доходов экономических субъектов. Еще одним негативным проявлением указанных процессов является рост величины инфляционного налога, уплачиваемого экономическими субъектами по результатам уменьшения величины их покупательной способности в условиях ускорения динамики инфляции. Дальнейшие исследования будут направлены на углубление анализа негативного влияния инфляции на величину качественных и количественных показателей в социальной сфере экономики Украины.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, инфляционные процессы, инфляционный налог, покупательная способность экономических субъектов.

Chernychko Tetyana V., Chernychko Stanislav F. THE EFFECTIVENESS OF ANTI-INFLATIONARY POLICY IN UKRAINE AND THE FORMER REPUBLICS OF THE SOVIET UNION

The processes of globalization, changes in the structure of organizational-economic and technical and economic relations, the unstable dynamics of prices for energy resources in recent years, cause the emergence of new causes, forms and effects of inflation. The purpose of the article is to formulate recommendations for improving the effectiveness of anti-

inflationary policy in Ukraine on the basis of an analysis of its mechanism in the former Soviet republics. The methods of general economic analysis have been applied: induction, deduction, comparative analysis, system analysis, detection of cause-effect dependence. The expediency of using anti-inflation policy tools in order to stabilize social and economic development of the country, as well as improving the quantitative and qualitative characteristics of economic growth, has been revealed and theoretically substantiated. Considerable attention is paid to the application of the experience of the individual post-socialist countries development. The essence and analysis of the dynamics of the inflation tax in Ukraine, which is paid by economic entities of the country as a result of reducing the level of their purchasing power in the conditions of growth of inflation have been determined. The scientific novelty of the research is to substantiate the role of the dynamics of inflationary processes in the worsening social and economic situation in the country. It has been proved that the problem of inflation in the country should be investigated not as a separate economic phenomenon, but in parallel with the analysis of the dynamics of the main social and economic indicators: the minimum average monthly wage, the dynamics of the exchange rate, the structure of consumer expenditures, etc. The practical significance of the results is to formulate recommendations aimed at increasing the effectiveness of anti-inflationary policies in Ukraine. It has been established that in recent years the negative influence of the acceleration of the dynamics of inflationary processes has become more pronounced in the social sphere and leads to a significant decrease in the level of real incomes of economic entities. Another negative manifestation of these processes is the increase in the value of the inflation tax paid by economic entities as a result of a decrease in their purchasing power in the context of accelerating the dynamics of inflation. Further research will be aimed at deepening the analysis of the negative impact of inflation on the magnitude of qualitative and quantitative indicators in the social sphere of the Ukrainian economy.

Key words: *inflation, anti-inflationary policy, inflation processes, inflation tax, purchasing power of economic entities.*

Одержано 15.09.2017 р.

РОЗДІЛ II

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 364.01 + 369

Азарова Анжеліка Олексіївна

*к.т.н., професор, заступник декана факультету менеджменту
та інформаційної безпеки з наукової роботи та міжнародного співробітництва,*

Павлов Сергій Володимирович

д.т.н., професор, проректор з наукової роботи,

Логвинюк Максим Петрович

студент групи МОп-16мн,

Вінницький національний технічний університет

КОМПЛЕКСНА ЦІЛЬОВА ПРОГРАМА ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СППР «СОЛОН-2»

Актуальність теми дослідження зумовлена проблемою зниження обсягів виробництва та збуту продукції вітчизняних підприємств через політичну, економічну та соціальну кризи, а також внаслідок невдалої маркетингової політики, яка призводить до втрати ними потенційно можливого прибутку та стратегічних пріоритетів розвитку. Метою статті є опис процесу створення складного маркетингового проекту з розширення ринків збуту та його застосування на прикладі ПрАТ «Вінницький дослідний завод». У дослідженні використовувались такі методи: метод спостереження при дослідженні сутності і значення маркетингової діяльності на підприємстві, порівняння при аналізі недоліків та переваг існуючих програмних засобів управління маркетинговою діяльністю, метод аналізу і синтезу при дослідженні існуючих програмних продуктів управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. На основі методу ієрархічного оцінювання альтернатив за допомогою використання системи підтримки прийняття рішень «Солон-2», здійснено побудову комплексної цільової програми створення такого маркетингового проекту у вигляді відповідної ієрархічної моделі. Розроблено підцільі та проекти комплексної цільової програми загальної маркетингової проекту. Здійснено розрахунок впливу на досягнення головної цілі різними підцільями та проектами КЦП та обґрунтовано найбільш оптимальні для фінансування напрямки та проекти. У процесі дослідження визначено причини зниження обсягів виробництва та збуту продукції підприємством. Наукова новизна результатів дослідження полягає у створенні продуктивного підходу до побудови маркетингової стратегії вітчизняних підприємств засобами сучасних інформаційних технологій на основі СППР «Солон-2», що уможливорює обґрунтування найбільш ефективних проектів, які потребують фінансової підтримки в умовах обмеженості ресурсної бази. Практична значущість дослідження визначається формуванням обґрунтованих шляхів зростання обсягів виробництва та збуту на ПрАТ «Вінницький дослідний завод». Подальші дослідження повинні бути спрямовані на удосконалення функціональної діяльності маркетингового відділу у загальній системі підприємства. Функції відділу маркетингу на підприємстві повинні базуватися на таких засадах: робота із споживачем; просування товару; дослідницька функція; організація сервісу; аналіз зовнішнього середовища; організація внутрішнього середовища; прогнозно-стратегічна функція; організаційно-координаційна функція. Для цього потрібне удосконалення інформаційного забезпечення маркетингової діяльності на підприємстві засновано на, по-перше, на постійному проведенні маркетингового дослідження, по-друге, на прийнятті сучасних комп'ютерних технологій для аналізу оцінки закономірностей розвитку досліджуваних процесів та на цій основі прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: маркетинговий проект, збут, реклама, ціль, підціль.

ВСТУП

Постановка проблеми. Однією із суттєвих

проблем вітчизняних підприємств за умов політичної, і, як наслідок, економічної та соціальної криз є невдала маркетингова політика, яка призводить до втрати

потенційно можливого прибутку та стратегічних пріоритетів розвитку. Для багатьох суб'єктів господарювання значною дилемою стала втрата російського ринку і складність пошуку нових збутових сегментів через низьку якість продукції та недолуге керівництво.

Так, наприклад, на сьогоднішній день на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» спостерігається зниження обсягів виробництва та збуту за 2014-2016 рр. порівняно з 2013 роком. У 2013 році чистий дохід від реалізації склав 49037000 грн., у 2014 р. скоротився до 16579000 грн., у 2015 незначно збільшився – 17407000 грн., проте рівня 2013 року не досяг. Така тенденція спостерігалася і у 2016 р. Це стало наслідком несприятливої ситуації в країні, що розпочалася на початку 2014 року, та подальшої невдалої маркетингової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні й практичні аспекти забезпечення маркетингової діяльності підприємств розглядалися в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема, Алачевої Т. І., Амітана В. Н., Балабанової Л. В., Бажина І. І., Баззела Р., Беляєвського І. К., Берези А. М., Богданової Е. Л., Вовчак І. С., Войчак А. В., Грабаурова В. А., Гриценко В. І., Годіна В. І., Домарева У. В., Єжової Л. Ф., Клейнера Я. С., Костенко Л. О., Котлера Ф., Панышина П. Н., Пінчука Н. С., Поппеля Г., Тихомирова В. П., Черчіля Г. А. та ін.

Постановка завдання (мета статті). Метою статті є обґрунтування шляхів удосконалення маркетингової політики вітчизняних підприємств засобами цільового ієрархічного оцінювання альтернатив на основі формування відповідної комплексної цільової програми.

Основною задачею дослідження є пошук нових ринків збуту, здійснення потужної маркетингової політики та збільшення конкурентоздатності продукції вітчизняних підприємств на вітчизняному та міжнародних ринках засобами структурного та комп'ютерного моделювань із застосуванням СППР «Солон-2». Такий підхід уможливує побудову комплексної цільової програми розширення ринків збуту для різних вітчизняних підприємств, зокрема, ПрАТ «Вінницький дослідний завод».

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

ПрАТ «Вінницький дослідний завод» – багатопрофільне підприємство, більше 50 років випускає устаткування для багатьох галузей промисловості [5]. Здійснивши оцінювання системи стратегічного планування на ПрАТ «Вінницький дослідний завод», авторами дослідження було визначено, що стратегія ПрАТ «Вінницький дослідний завод» – стратегія «стабільності» [3]. Проте у 2014-2016 рр. порівняно з 2013 роком на ПрАТ «Вінницький дослідний завод» спостерігалася зниження обсягів виробництва та збуту, тому доцільно запропонувати для підприємства стратегію «зростання», яка передбачає глибоке проникнення на ринок, розвиток товару з урахуванням потреб споживачів [4]. Втрата російського ринку призвела до зменшення обсягів

збуту продукції і стала наслідком поступового зниження виробництва. Тому доцільно розробити і запустити маркетингову програму з розширення ринків збуту.

Для вирішення наявних проблем та виконання поставленого завдання необхідно створити комплексний проект розширення ринків збуту, одним з етапів якого є створення маркетингового підрозділу у комерційному відділі підприємства.

Загальний термін виконання проекту 1 рік із визначенням виконання кожного з етапів проекту по місяцях. Бюджет проекту складе 20 млн. грн.

Етапи розробки проекту:

- 1) формування маркетингового підрозділу – 01.08.2017 р. – 30.08.2017 р.
- 2) рекламна кампанія – 01.09.2017 р. – 25.05.2018 р.
- 3) закриття проекту – 25.05.2018 р. – 01.08.2018 р.

Розглянемо процес побудови структурної схеми такого проекту на основі СППР «Солон-2». Побудова ієрархії цілей здійснюється у два етапи. На першому виконується процедура просування «згори-донизу», а на другому – просування у протилежному напрямку.

Структуру побудованої ієрархії цілей наведемо у списковому вигляді [1]. Прийняті позначення: *назви проектів* (x_i) записані *курсивом*, *назви підцілей* (g_i) – прямим шрифтом. У круглих дужках записано номери безпосередніх надцілей, у квадратних дужках – номери безпосередніх підцілей.

Вербальне представлення комплексної цільової програми (КЦП) із головною ціллю (g_0) – «Розроблення маркетингової програми розширення ринків збуту» – автори пропонують таким.

0 – g_0 – Розроблення маркетингової програми розширення ринків збуту [1.2, 3];

1 – g_1 – Створення маркетингового підрозділу (0) [1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5];

2 – g_2 – Рекламна кампанія (0) [2.1, 2.2, 2.3, 2.4];

3 – g_3 – Закриття проекту (0) [3.1, 3.2, 3.3];

4 – $g_{1.1}$ – Добір і підготовка кадрів (1) [1.1.1, 1.1.2, 1.1.3];

5 – $g_{1.2}$ – Матеріально-технічне забезпечення (1) [1.2.1, 1.2.2, 1.2.3];

6 – $g_{1.3}$ – Фінансове забезпечення (1) [1.3.1, 1.3.2];

7 – $g_{1.4}$ – Інформаційне забезпечення (1) [1.4.1, 1.4.2];

8 – $g_{1.5}$ – Управління проектом (1) [1.5.1, 1.5.2, 1.5.3, 1.5.4];

9 – $g_{2.1}$ – Збільшення частки продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках (2) [2.1.1, 2.1.2];

10 – $g_{2.2}$ – Розробка маркетингової політики (2) [2.2.1, 2.2.2, 2.2.3, 2.2.4];

11 – $g_{2.3}$ – Застосування маркетингової політики (2) [2.3.1, 2.3.2, 2.3.3, 2.3.4];

12 – $g_{2.4}$ – Запуск рекламної кампанії та подальший моніторинг (2) [2.4.1, 2.4.2, 2.4.3, 2.4.4];

13 – $g_{2.1.1}$ – Аналіз вітчизняного ринку (2.1) [2.1.1.1, 2.1.1.2];

14 – $g_{2.1.2}$ – Аналіз зарубіжних ринків (2.1) [2.1.2.1, 2.1.2.2];

15 – $x_{1.1.1}$ – Аналізування потреб (1.1);

16 – $x_{1.1.2}$ – Вибір кадрів (1.1);
 17 – $x_{1.1.3}$ – Проведення відповідної (1.1);
 18 – $x_{1.1.4}$ – Формування системи мотивації (1.1);
 19 – $x_{1.1.5}$ – Формування системи розвитку (1.1)
 20 – $x_{1.2.1}$ – Підготовка приміщення (1.2);
 21 – $x_{1.2.2}$ – Забезпечення відповідними матеріалами (1.2);
 22 – $x_{1.2.3}$ – Забезпечення відповідними технічними засобами (1.2);
 22 – $x_{1.3.1}$ – Розрахунок потреб у фінансових ресурсах (1.3);
 23 – $x_{1.3.2}$ – Визначення джерел фінансування (1.3);
 24 – $x_{1.4.1}$ – Налаштування системи обміну інформацією (1.4);
 25 – $x_{1.4.2}$ – Придбання та встановлення відповідного ПЗ (1.4);
 26 – $x_{1.5.1}$ – Планування (1.5);
 27 – $x_{1.5.2}$ – Координація (1.5);
 28 – $x_{1.5.3}$ – Контроль (1.5);
 29 – $x_{1.5.4}$ – Закриття (1.5);
 30 – $x_{2.1.1.1}$ – Виявлення потреби споживачів (2.1.1);
 31 – $x_{2.1.1.2}$ – Пошук регіонів із найбільшим попитом на продукцію (2.1.2);
 32 – $x_{2.1.2.1}$ – Виявлення потреби споживачів (2.1.2);
 33 – $x_{2.1.2.2}$ – Визначення країн перспективних для виходження на ринок (2.1.2);
 34 – $x_{2.2.1}$ – Розробка реклами для радіо (2.2);
 35 – $x_{2.2.2}$ – Розробка реклами для преси (2.2);
 36 – $x_{2.2.4}$ – Розробка реклами для розміщення в мережі Інтернет (2.2);

37 – $x_{2.3.1}$ – Вибір та підписання договорів з радіо компаніями (2.3);
 38 – $x_{2.3.2}$ – Вибір та підписання договорів з періодичними виданнями (2.3);
 29 – $x_{2.3.4}$ – Вибір та підписання договорів із сайтами (2.3);
 40 – $x_{2.4.1}$ – Вибір часу та періоду трансляції реклами на радіо. Запуск реклами (2.4);
 41 – $x_{2.4.2}$ – Вибір місця розміщення реклами та кількість випусків на рік у періодичних виданнях (2.4);
 42 – $x_{2.4.4}$ – Вибір місця розміщення реклами в мережі Інтернет (2.4);
 43 – $x_{3.1}$ – Завершення рекламної кампанії (3);
 44 – $x_{3.2}$ – Розрахунок ефективності проведення рекламної кампанії (3);
 45 – $x_{3.3}$ – Складання звіту з виконання комплексного маркетингового проекту (3).

Визначення відносної ефективності напрямів виконання програми здійснюється шляхом розрахунку значень показників потенційної ефективності проектів. Цей етап було проведено авторами за допомогою СППР «Солон-2». Результати розрахунку відображено у вигляді списку, де вказуються назви проектів та відповідні числові значення, що ідентифікують показники потенційної ефективності етапів проекту.

Етапи, які мають найбільші значення цього показника, визначають напрямки виконання КЦП, що, в першу чергу, повинні бути підтримані та профінансовані. Таким чином обґрунтовуються перспективні напрямки виконання КЦП. Це дозволяє ефективно розподіляти ресурси між пріоритетними напрямками КЦП [7].

Таблиця 1

Потенційна ефективність проектів

№ проекту	Назва проекту	Ефективність	Вартість проекту, грн.
1	2	3	4
1	$x_{2.4.1}$ – Вибір часу та періоду трансляції реклами на радіо. Запуск реклами (2.4)	0,0925	1800000
2	$x_{2.4.2}$ – Вибір місця розміщення реклами та кількість випусків на рік у періодичних виданнях (2.4)	0,0925	1500000
3	$x_{2.4.4}$ – Вибір місця розміщення реклами та запуск реклами в мережі Інтернет (2.4)	0,0925	4000000
4	$x_{3.1}$ – Завершення рекламної кампанії (3)	0,0555	200000
5	$x_{3.2}$ – Розрахунок ефективності проведення рекламної кампанії (3)	0,0555	200000
6	$x_{2.3.1}$ – Вибір та підписання договорів з радіо компаніями (2.3)	0,0277	600000
7	$x_{1.3.1}$ – Розрахунок потреб у фінансових ресурсах (1.3)	0,0236	300000
8	$x_{1.3.2}$ – Визначення джерел фінансування (1.3)	0,0236	50000
9	$x_{1.4.1}$ – Налаштування системи обміну інформацією (1.4)	0,0236	300000
10	$x_{1.4.2}$ – Придбання та встановлення відповідного ПЗ (1.4)	0,0236	250000
11	$x_{2.2.1}$ – Розробка реклами для радіо (2.2)	0,0231	300000
12	$x_{2.2.2}$ – Розробка реклами для преси (2.2)	0,0231	300000
Всього			9800000

Джерело: Дані розраховані за допомогою СППР «Солон-2»

Решта етапів, порівняно з вищевказаними, мають значно менший вплив на досягнення головної цілі – розроблення маркетингової програми розширення ринків збуту.

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних етапів (відібраних за критерієм потенційної ефективності) пропонуємо здійснювати таким чином [1]:

$$K_p = \frac{\cos t_p}{\sum_{p=1}^P \cos t_p} \quad (1)$$

де $\cos t_p$ – вартість p -го проекту;

$\sum_{p=1}^P \cos t_p$ – загальна вартість P проектів;

P – кількість відібраних проектів, що є пріоритетними за критерієм потенційної ефективності.

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних етапів за формулою (1) [1] наведено у табл. 2.

Для визначення дійсної ефективності пріоритетних етапів (як за критерієм потенційної

ефективності, так і за вартісним коефіцієнтом) автори пропонують таку залежність:

$$K_{finans_p} = \frac{r_p}{K_p}, \quad (2)$$

де r_p – потенційна ефективність p -го проекту;

K_p – вартісний коефіцієнт пріоритетного p -го проекту.

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями авторами статті наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вартісні коефіцієнти K_p для P пріоритетних проектів та оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями

№ проекту	Назва проекту	K_p	K_{finans_p}
1	2	3	4
1	$x_{2.4.1}$ – Вибір часу та періоду трансляції реклами на радіо. Запуск реклами (2.4)	0,105882	0,8736
2	$x_{2.4.2}$ – Вибір місця розміщення реклами та кількість випусків на рік у періодичних виданнях (2.4)	0,088235	1,0483
3	$x_{2.4.4}$ – Вибір місця розміщення реклами та запуск реклами в мережі Інтернет (2.4)	0,235294	0,3931
4	$x_{3.1}$ – Завершення рекламної кампанії (3)	0,011765	4,7175
5	$x_{3.2}$ – Розрахунок ефективності проведення рекламної кампанії (3)	0,011765	4,7175
6	$x_{2.3.1}$ – Вибір та підписання договорів з радіо компаніями (2.3)	0,035294	0,7848
7	$x_{1.3.1}$ – Розрахунок потреб у фінансових ресурсах (1.3)	0,017647	1,3373
8	$x_{1.3.2}$ – Визначення джерел фінансування (1.3)	0,002941	8,0240
9	$x_{1.4.1}$ – Налагодження системи обміну інформацією (1.4)	0,017647	1,3373
10	$x_{1.4.2}$ – Придбання та встановлення відповідного ПЗ (1.4)	0,014706	1,6048
11	$x_{2.2.1}$ – Розробка реклами для радіо (2.2)	0,017647	1,3090
12	$x_{2.2.2}$ – Розробка реклами для преси (2.2)	0,017647	1,3090

Джерело: Дані розраховані за допомогою СППР «Солон-2»

Визначивши найбільш важливі і ефективні складові маркетингового проекту, доцільно розпочати підготовку до його реалізації. Для цього необхідно, в першу чергу, виконати такі дії:

- розробити план реалізації маркетингового проекту;
- визначити шляхи акумулювання відповідних фінансових ресурсів;
- внести маркетинговий проект до фінансового плану підприємства;
- здійснити підбір кадрових та інформаційних ресурсів для такого проекту.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Авторами дослідження обґрунтовано найбільш пріоритетні та важливі проекти комплексного маркетингового проекту розширення ринків збуту за обома критеріями – впливу на досягнення головної цілі та вартісним. Отже, найбільш пріоритетними та важливими проектами, яким необхідно приділити

найбільшу увагу і профінансувати, є такі: «Визначення джерел фінансування» (8,024), «Завершення рекламної кампанії» (4,7175), «Програма атестації підприємств по питанням охорони праці» (4,104), «Придбання та встановлення відповідного ПЗ» (1,6048), «Налагодження системи обміну інформацією» (1,3373), «Розрахунок потреб у фінансових ресурсах» (1,3373).

Запропонована комплексна цільова програма дозволяє здійснити оптимальний (за двома критеріями: вплив на досягнення головної цілі та вартість проекту) розподіл обмежених фінансових ресурсів, спрямованих на розширення ринків збуту для ПрАТ «Вінницький дослідний завод», як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на удосконалення функціональної діяльності маркетингового відділу у загальній системі підприємства. Функції відділу маркетингу на підприємстві повинні базуватися на таких засадах: робота із споживачем; просування товару; дослідницька функція; організація сервісу; аналіз зовнішнього середовища; організація внутрішнього

середовища; прогнозно-стратегічна функція; організаційно-координаційна функція.

Для цього потрібне удосконалення інформаційного забезпечення маркетингової діяльності на підприємстві, що засновано, по-перше, на

постійному проведенні маркетингового дослідження, по-друге, на прийнятті сучасних комп'ютерних технологій для аналізу оцінки закономірностей розвитку досліджуваних процесів та на цій основі прийняття управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарова, А. О. Комплексна цільова програма удосконалення інноваційного процесу з використанням сучасних автоматизованих засобів / А. О. Азарова, О.О. Мороз, А. В. Сторожа // Вісник Сумського державного університету. – 2013. – № 4. – С. 102-109.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) або Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
3. Кіндрацька, Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г. І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Знання. 2010. – 406 с.
4. Назарчук, Т. В. Менеджмент організацій: навч. посібник / Т. В. Назарчук, О. М. Косіюк. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 568 с.
5. Офіційний сайт ПрАТ «Вінницький дослідний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.voz.com.ua>.
6. Управління проектами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.topaz.ho.ua/Up_pr/lab_upl.html.
7. Тоценко, В. Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / В. Г. Тоценко. – К., Наукова думка, 2002. – 381 с.

REFERENCES

1. Azarova, A. O., Moroz, A. O., Savory, A. V. (2013). Complex target program of improvement of innovative process using modern automated means. Visnyk of Sumy State University, 4, 102-109.
2. Stock Market Infrastructure Development Agency of Ukraine (SMIDA). Retrieved from <https://smida.gov.ua>.
3. Kindratska, G. I. (2010). Strategic management: teaching. Manual. Kyiv: Knowledge.
4. Nazarchuk, T. V., Kosiyuk, O. M. (2015). Management of organizations: teaching. Manual. Kyiv: Center for Educational Literature.
5. Official site of PJSC «Vinnytsia Research Plant». Retrieved from <http://www.voz.com.ua>.
6. Project management. Retrieved from http://www.topaz.ho.ua/Up_pr/lab_upl.html.
7. Totsenko, V. G. (2002). Methods and systems of support of decision-making. Algorithmic aspect. Kyiv: Naukova dumka.

Азарова Анжелика Алексеевна, Павлов Сергей Владимирович, Логвинюк Максим Петрович. КОМПЛЕКСНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА ОПТИМИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СППР «СОЛОН-2»

Актуальность темы исследования обусловлена проблемой снижения объемов производства и сбыта продукции отечественных предприятий в условиях политического, экономического и социального кризисов, а также в результате неудачной маркетинговой политики, которая приводит к потере ими потенциально возможной прибыли и стратегических приоритетов развития. Целью статьи является описание процесса создания сложного маркетингового проекта по расширению рынков сбыта и его применение на примере ЗАО «Винницкий опытный завод». В исследовании использовались следующие методы: метод наблюдения (при исследовании сущности и значения маркетинговой деятельности на предприятии), сравнения (при анализе недостатков и преимуществ существующих программных средств управления маркетинговой деятельностью), метод анализа и синтеза (при исследовании существующих программных продуктов управления маркетинговой деятельностью), системный подход к решению комплекса задач, связанных с управлением маркетинговой деятельностью на предприятии. На основе метода иерархического оценивания альтернатив, с помощью использования системы поддержки принятия решений «Солон-2», осуществлено построение комплексной целевой программы создания такого маркетингового проекта в виде соответствующей иерархической модели. Разработаны подцели и проекты комплексной целевой программы общего маркетингового проекта. Осуществлен расчет влияния на достижение главной цели различными подцелями и проектами КЦП и обоснованы наиболее оптимальные для финансирования направления и проекты. В процессе исследования определены причины снижения объемов производства и сбыта продукции предприятия. Научная новизна исследования состоит в создании продуктивного подхода к построению маркетинговой стратегии отечественных предприятий посредством современных информационных технологий на основе СППР «Солон-2», что позволяет обосновать наиболее эффективные проекты, нуждающиеся в финансовой поддержке в условиях ограниченности ресурсной базы. Практическая значимость исследования определяется формированием обоснованных путей роста объемов производства и сбыта на ЗАО «Винницкий опытный завод». Дальнейшие

исследования должны быть направлены на усовершенствование функциональной деятельности маркетингового отдела в общей системе предприятия. Функции отдела маркетинга на предприятии должны базироваться на следующих принципах: работа с потребителем; продвижения товара; исследовательская функция; организация сервиса; анализ внешней среды; организация внутренней среды; прогнозно-стратегическая функция; организационно-координационная функция. Для этого необходимо усовершенствование информационного обеспечения маркетинговой деятельности на предприятии основанного на, во-первых, постоянном проведении маркетингового исследования, во-вторых, на принятии современных компьютерных технологий для анализа оценки закономерностей развития исследуемых процессов и на этой основе принятия управленческих решений.

Ключевые слова: маркетинговый проект, сбыт, реклама, цель, подцель.

Azarova Anzhelika A., Pavlov Sergey V., Logvinyuk Maksim P. COMPREHENSIVE TARGET PROGRAM FOR OPTIMIZATION OF NATIONAL ENTERPRISES MARKETING POLICIES ON THE BASIS OF DSS «SOLON-2»

The importance of the research is due to the problem of reducing the volumes of production and sales of Ukrainian enterprises by cause of political, economic and social crises, as well as the result of unsuccessful marketing policies, which leads to the loss of their potential profitable and strategic development priorities. The purpose of the article is to describe the process of creating a complex marketing project for the expansion of markets and its use on PJSC «Vinnytsia Research Plant». The following methods have been used in the research: the method of observation in the study of the essence and importance of marketing activities in the enterprise, comparisons in analyzing the disadvantages and advantages of existing software management marketing activities, the method of analysis and synthesis in the study of existing software products management marketing activities, the system approach to solving a set of problems, related to the management of marketing activities at the enterprise. Based on the method of hierarchical evaluation of alternatives using DSS «Solon-2», the comprehensive goal program (CGP) for the creation of such marketing project in the form of a corresponding hierarchical model has been implemented. Sub-goals and projects of a comprehensive goal program of the general marketing project have been developed. The calculation of the various sub-goals and CGP projects influences on the achievement of the main goal has been estimated, and the most optimal directions and projects for financing have been determined. The reasons of reducing the enterprise volumes of production and sales have been determined in the research. Scientific novelty of the results is creating a productive approach to building the marketing strategy for ukrainian enterprises by means of modern information technologies on the basis of DSS «Solon-2», which enables substantiation of the most effective projects that require financial support under the conditions of the limited resource base. The practical research significance is determined by the formation of reasonable ways to increasing the volumes of production and sales at PJSC «Vinnytsia Research Plant». Further research should be aimed at enhancement of the functional activities of the marketing department in the general system of the enterprise. The functions of the marketing department at the enterprise should be based on the following principles: work with the consumer; product promotion; research function; service organization; analysis of the environment; organization of the internal environment; predictive-strategic function; organizational-coordination function. To do this, the improvement of the information support of marketing activities in the enterprise is based, firstly, on the ongoing marketing research, and secondly, on the adoption of modern computer technology to analyze the evaluation of the laws of development of the processes and on this basis, the adoption of managerial decisions.

Keywords: marketing project, sales, advertising, goal, sub-goal.

Одержано 01.09.2017 р.

КОНТРОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье обоснована потребность украинского здравоохранения в реформировании системы контроля и управления эффективностью. Автор подчеркивает, что украинская система здравоохранения не может быть экономически эффективной, поскольку экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала. В условиях, когда показатели экономической эффективности не рассчитываются, не нормируются и не планируются, отдельные медицинские учреждения и вся система здравоохранения обречены быть ресурсоемкими и низкоэффективными. Цель статьи заключается в разработке и обосновании новой системы контроля и управления эффективностью украинских медучреждений на базе ключевых индикаторов эффективности. Изучая зарубежный опыт применения систем контроля эффективности в здравоохранении, автор классифицирует ключевые индикаторы эффективности в соответствии с различными характеристиками и выделяет из них 13 групп и 58 ежемесячных индикаторов, которые всесторонне оценивают эффективность работы медицинского учреждения: медицинскую, социальную, экономическую, техническую и финансовую. Научная новизна исследования заключается в создании автором новой системы контроля и управления эффективностью деятельности медицинских учреждений, основанной на следующих основных элементах: ключевые индикаторы эффективности; сбор информации; обработка и представление информации в форме инструментальных панелей эффективности; принятие управленческих решений. Автором предложены системы оперативных и тактических ключевых индикаторов эффективности для учреждений здравоохранения различного профиля: амбулаторных, стационарных, лечебно-профилактических, неотложной помощи, а также стоматологических клиник. Практическое использование предложений автора поможет повысить эффективность деятельности таких учреждений с учетом специфики их работы. В статье описаны технологические детали предлагаемой системы контроля, включающие процедуры сбора, обработки, группировки и представления информации руководителю учреждения (отделению) с помощью оперативной инструментальной панели, введения специальных должностных единиц. Дальнейшие исследования будут направлены на изучение результатов внедрения предложенной системы контроля и управления эффективностью в деятельность медучреждений и оптимизацию набора ключевых индикаторов эффективности для учреждений здравоохранения различного профиля.

Ключевые слова: медицинские учреждения, управление эффективностью, система контроля, оценка, индикаторы.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях реформирования системы здравоохранения Украины важным является осуществление адекватной оценки эффективности работы медицинских учреждений. Такая оценка должна стать частью системы контроля и управления эффективностью деятельности как отдельных подразделений (отделений), так учреждений в целом.

Постановка проблемы. В украинской системе здравоохранения для оценки эффективности медучреждений применяются методические рекомендации, разработанные в 2011 г. Украинским институтом стратегических исследований, МОЗ Украины и др. [1], которые содержат 47 основных индикаторов по семи направлениям. Однако, несмотря на значительное количество индикаторов, все они имеют исключительно медико-социальную направленность, не учитывающую экономическую эффективность медицинских учреждений. Это означает, что украинская система здравоохранения не может быть экономически эффективной, поскольку экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала. В

условиях, когда показатели экономической эффективности не рассчитываются, не нормируются и не планируются, отдельные медицинские учреждения и вся система здравоохранения обречены быть ресурсоемкими и низкоэффективными. Для исправления такой плачевной ситуации необходимо реформирование данной отрасли, направленной на коммерциализацию деятельности и модернизацию системы контроля и управления эффективностью деятельности медицинских учреждений.

Анализ последних исследований и публикаций. Зарубежный опыт управления эффективностью работы учреждений здравоохранения показывает успешность применения Системы сбалансированных показателей (ССП), одним из важнейших инструментов оценки эффективности в которой являются Ключевые индикаторы эффективности (КИЭ). Как отмечает Д. Парменер [2], КИЭ является недостающим звеном между работой СПП и реальностью осуществления измерений эффективности в организации. К. Бауэр [3] определяет КИЭ как количественно измеряемый набор показателей, который отражает эффективность организации в достижении её целей и задач. Учеными разработан перечень общих для всех организаций

требований к КИЭ: ограниченное количество; единство для всей организации; измеримость, возможность дать показатель в цифровом выражении; прямая связь с важнейшими факторами успеха; подконтрольность; стимул для сотрудника [4]. И практика их применения показывает действенность и эффективность в организациях различных видов деятельности, включая здравоохранение [5]. Однако украинские медучреждения до сих пор применяют неактуальные методики, что негативно отражается на эффективности их работы. В связи с этим возникает потребность в разработке новой системы оценки эффективности с учетом лучшего зарубежного опыта, включающей КИЭ.

Цель статьи (постановка задания). Данная статья направлена на разработку и обоснование новой системы контроля и управления эффективностью украинских медучреждений на базе КИЭ.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для управления эффективностью деятельности медицинских учреждений необходим обоснованный набор КИЭ и система их оценки и контроля.

Учитывая специфику работы медицинских учреждений, нами была разработана система КИЭ, позволяющая оперативно выявлять проблемы, препятствующие их эффективному развитию. Проведенная систематизация КИЭ в здравоохранении, позволяет нам их подразделить на ряд видов, которые отражают различные аспекты работы медицинских

учреждений. Оценивание выделенных аспектов в системе КИЭ позволяет всесторонне отражать эффективность работы медицинского учреждения.

В соответствии с тремя уровнями управления эффективностью (стратегический, тактический и оперативный) мы можем классифицировать КИЭ, их информационные и оценочные панели, на операционные, тактические и стратегические. Каждая категория имеет свои цели, методы измерения и ожидаемые результаты.

Согласно концептуальной модели А. Донабедяна [6] КИЭ можно классифицировать в соответствии с тремя компонентами системы здравоохранения: структурой, процессами и результатами. Структура описывает контекст, в котором осуществляется здравоохранение, включая здания больниц, персонал, финансирование и оборудование, в то время как процессы включают в себя все операции между пациентами и поставщиками на всем протяжении оказания медицинской помощи, а результаты касаются влияния здравоохранения на состояние здоровья пациентов и населения.

Кроме того, КИЭ также могут быть классифицированы в соответствии с различными характеристиками эффективности: производительностью, безопасностью, результативностью, своевременностью, ориентированностью на пациента и беспристрастностью.

В целях исследования мы сгруппировали КИЭ для медицинского учреждения в 13 групп (табл. 1).

Таблица 1

Группы КИЭ для медицинского учреждения

№ группы	Группа КИЭ	Значение
1	Индикаторы доступа пациентов	Отражают доступность медицинских услуг
2	Индикаторы эффективности стационара	Отражают результаты лечения в стационаре
3	Индикаторы эффективности амбулатории	Отражают результаты амбулаторного лечения
4	Индикаторы эффективности операционной	Отражают использование и эффективность использования операционной
5	Индикаторы эффективности неотложной помощи	Отражают результаты работы подразделения неотложной помощи
6	Общие индикаторы эффективности	Отражают эффективность ряда основных услуг
7	Индикаторы безопасности пациентов	Отражают безопасность диагностики, лечения и процедур
8	Индикаторы контроля инфекций	Отражает качество ухода
9	Индикаторы соответствия документации	Отражает соответствие документации нормативам
10	Индикаторы удовлетворенности пациентов	Отражает ориентированность на пациента
11	Индикаторы технической эффективности	Отражает эффективность использования материальных ресурсов
12	Индикаторы производительности	Отражает эффективность использования труда
13	Индикаторы финансовой эффективности	Отражает эффективность использования финансовых ресурсов

По каждой из выделенных групп были предложены индикаторы, которые в той или иной степени отражают эффективность работы медучреждения. Каждый из 58 предложенных индикаторов рассчитан на ежемесячное оценивание и в совокупности всесторонне оценивают эффективность

работы медицинского учреждения: медицинскую, социальную, экономическую, техническую и финансовую. Для большинства из них установлены фиксированные допустимые значения, исходя из существующей отечественной и лучшей зарубежной практики. По остальным индикаторам, имеющим

преимущественно количественный характер, менеджерам медучреждений следует контролировать динамику и принимать соответствующие управленческие решения в случае существенного изменения их значений. Например, при значительном сокращении коэффициента оборачиваемости койко-мест следует выявить причины и по возможности устранить их.

Ежемесячные КИЭ позволяют принимать тактические управленческие решения, способные повышать эффективность деятельности медицинского учреждения. Однако, зачастую в работе медицинского учреждения особую важность принимают оперативные решения, от которых зависит качество и эффективность его операционной деятельности. В

связи с этим имеет смысл разработать систему оперативных КИЭ, которые в режиме реального времени могли бы помочь руководителю оперативно реагировать на изменения в работе учреждения и принимать своевременные управленческие решения, направленные на устойчивый рост эффективности деятельности учреждения.

Учитывая различную специфику работы амбулаторных, стационарных и других медицинских учреждений, нами были разработаны наборы оперативных КИЭ, необходимых для регулярного (ежечасного) информирования руководителя учреждения (отделения) об эффективности их работы (табл. 2).

Таблица 2

Наборы оперативных КИЭ для различных типов медицинских учреждений

Тип медицинского учреждения (отделения)	Набор возможных оперативных КИЭ
Амбулатория	1. Время ожидания приема врача 2. Загрузка оборудования 3. Обеспеченность медикаментами (лабораторными тестами) 4. Удовлетворенность пациентов 5. Электропотребление 6. Водопотребление
Стационар	1. Загрузка койко-мест 2. Число пациентов на одного врача 3. Инциденты 4. Обеспеченность медикаментами (лабораторными тестами) 5. Усталость медперсонала - частота ночных дежурств, количество часов работы в неделю 6. Число врачей и медсестер на 10 койко-мест 7. Время ожидания пациентом (оформления, медперсонала, выписки) 8. Удовлетворенность пациентов 9. Электропотребление 10. Водопотребление
Лечебно-профилактическое учреждение (санаторно-курортное)	1. Загрузка койко-мест 2. Число пациентов на одного врача 3. Инциденты 4. Обеспеченность медикаментами 5. Удовлетворенность пациентов 6. Электропотребление 7. Водопотребление
Станция неотложной (скорой) помощи	1. Время реакции на вызов о помощи (колл-центр-карета) 2. Время ожидания (от вызова до приезда кареты) 3. Время оказания помощи
Стоматологическая клиника	1. Время ожидания приема врача 2. Загрузка оборудования 3. Обеспеченность расходными материалами и медикаментами 4. Удовлетворенность пациентов 5. Электропотребление 6. Водопотребление

Наборы тех или иных индикаторов могут отбираться в соответствии со спецификой работы того или иного подразделения учреждения. Например, в стационаре, работающем по различным профилям, могут быть созданы панели для различного типа операций (например, удаление аппендикса, удаление грыжи и т.д.).

Сбор информации и представление ее на

инструментальной панели руководителя учреждения, мы предлагаем осуществлять по процедурам, предложенным Дж. Пералом и др. [7], включающим определение многомерной модели и состава индикаторов, сбора данных и выделения актуальных КИЭ, отображение наиболее важных индикаторов на инструментальной панели руководителя. В случае невозможности автоматического снятия показаний

индикаторов с рабочих мест их сбором должен заниматься специальный технический сотрудник – контролер, в обязанности которого входит: регулярный осмотр здания (этажа) и снятие показаний приборов учета электроэнергии и воды; фиксация возникающих инцидентов; фиксация количества пациентов в коридорах и на приеме у врачей; подсчет количества медперсонала на рабочих местах; определение числа занятых койко-мест; оперативный опрос пациентов о качестве их обслуживания (сбор жалоб).

Оперативно (ежечасно) вводимые в систему данные обрабатываются, группируются, используются для вычисления необходимых индикаторов и представляются руководителю (отделения или учреждения) на оперативной инструментальной панели.

Инструментальные панели отражают показатели эффективности в ключевых областях работы учреждения и помогают донести и представить в удобной для восприятия и понимания форме КИЭ, измерять прогресс по сравнению с заранее заданными целями или критериями, тратить больше времени на критические виды деятельности и сравнивать эффективность во всем учреждении.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Нами разработана система контроля и управления эффективностью деятельности медицинских учреждений, основанная на следующих основных элементах: КИЭ; сбор информации (автоматический или ручной); обработка и представление информации в форме инструментальных панелей эффективности; принятие управленческих решений. Предложенная система ежемесячных КИЭ, включающая 13 групп и 58 индикаторов, всесторонне оценивает эффективность работы медицинского учреждения: медицинскую, социальную, экономическую, техническую и финансовую. С учетом различной специфики работы амбулаторных, стационарных и др. медицинских учреждений, нами были разработаны наборы оперативных КИЭ, необходимых для регулярного (ежечасного) информирования руководителя учреждения (отделения) об эффективности их работы.

Дальнейшие исследования будут направлены на изучение результатов внедрения предложенной системы контроля и управления эффективностью в деятельность медучреждений и оптимизацию набора КИЭ для учреждений здравоохранения различного профиля.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методичні рекомендації «Оцінка ефективності організації і наданні первинної медико-санітарної допомоги» // УІСД МОЗ України; НМАПО ім. П. Л. Шупика; МННЦІТС НАН України і МОН України; УМСА. – К., 2011. – 47 с.
2. Parmenter D. Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs / D. Parmenter. – New York: Wiley, 2010. – 320 p.
3. Bauer K. The Power of Metrics: KPIs – The Metrics that Drive Performance Management / K. Bauer // DM Review. – 2004. – Vol. 14, № 9. – P. 63-64.
4. Гончарук, А. Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства (на прикладі харчової промисловості): дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Гончарук Анатолій Григорович. Одеса, 2010. – 474 с.
5. Brudan A. Top 25 Healthcare KPIs of 2011-2012 / A. Brudan. – Melbourne: KPI Institute, 2013. – 76 p.
6. Donabedian A. The quality of care. How can it be assessed? / A. Donabedian // Journal of the American Medical Association. – 1988. – Vol. 260 No. 12. – P. 1743-1748.
7. Peral J. Application of Data Mining techniques to identify relevant Key Performance Indicators / J. Peral, A. Maté, M. Marco // Computer Standards & Interfaces. – 2017. – Vol. 50 No. 2. – P. 55-64.

REFERENCES

1. UISD MOZ Ukrayiny (2011). Otsinka efektyvnosti orhanizatsiyi i nadanni pervynnoyi medyko-sanitarnoyi dopomohy. Kiev.
2. Parmenter, D. (2010). Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs. New York: Wiley.
3. Bauer, K. (2004). The Power of Metrics: KPIs – The Metrics that Drive Performance Management. DM Review, 14 (9), 63-64.
4. Goncharuk, A. G. (2010). Formuvannya mekhanizmu upravlinnya efektyvnistyu pidpryyemstva (na prykladi kharchovoyi promyslovosti) [Formation of mechanism of management of the enterprise efficiency (on the example of food industry)]. Odessa, 474.
5. Brudan, A. (2013). Top 25 Healthcare KPIs of 2011-2012. Melbourne: KPI Institute, 76.
6. Donabedian A. (1988). The quality of care. How can it be assessed?. Journal of the American Medical Association. 260 (12). 1743-1748.
7. Peral J. (2017). Application of Data Mining techniques to identify relevant Key Performance Indicators. Computer Standards & Interfaces. 50 (2). 55-64.

Алшарф Ібрагім А. М. КОНТРОЛЬ ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті обґрунтовано потребу української системи охорони здоров'я в реформуванні системи контролю та управління ефективністю. Автор підкреслює, що українська система охорони здоров'я не може бути економічно ефективною, оскільки економічні критерії навіть не розглядаються при оцінці ефективності роботи медичних установ та стимулюванні праці їх персоналу. В умовах, коли показники економічної ефективності не розраховуються, не нормуються і не плануються, окремі медичні установи і вся система охорони здоров'я приречені бути ресурсоемними і низькоефективними. Мета статті полягає в розробці та обґрунтуванні нової системи контролю та управління ефективністю українських медучстанов на базі ключових індикаторів ефективності. Вивчаючи зарубіжний досвід застосування систем контролю ефективності в охороні здоров'я, автор класифікує ключові індикатори ефективності у відповідності з різними характеристиками і виділяє з них 13 груп і 58 щомісячних індикаторів, які всебічно оцінюють ефективність роботи медичного закладу: медичну, соціальну, економічну, технічну і фінансову. Наукова новизна дослідження полягає в створенні автором нової системи контролю і управління ефективністю діяльності медичних установ, заснованої на таких основних елементах: ключові індикатори ефективності; збір інформації; обробка та подання інформації в формі інструментальних панелей ефективності; прийняття управлінських рішень. Автором запропоновані системи оперативних і тактичних ключових індикаторів ефективності для закладів охорони здоров'я різного профілю: амбулаторних, стаціонарних, лікувально-профілактичних, невідкладної допомоги, а також стоматологічних клінік. Практичне використання пропозицій автора допоможе підвищити ефективність діяльності таких установ з урахуванням специфіки їх роботи. У статті описані технологічні деталі запропонованої системи контролю, що включають процедури збору, обробки, групування та подання інформації керівнику установи (відділення) за допомогою оперативної інструментальної панелі, введення спеціальних посадових одиниць. Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення результатів впровадження запропонованої системи контролю і управління ефективністю в діяльність медичних установ і оптимізацію набору ключових індикаторів ефективності для закладів охорони здоров'я різного профілю.

Ключові слова: медичні заклади, управління ефективністю, система контролю, оцінка, індикатори.

Alsharf Ibrahim A. M. PERFORMANCE MANAGEMENT AND MONITORING OF MEDICAL INSTITUTIONS

The paper substantiates the need of reforming the system of performance management and monitoring for Ukrainian health care. The author emphasizes that the Ukrainian health care system cannot be cost-effective, because economic factors are not even considered when assessing the efficiency of medical institutions and stimulating the work of their staff. In conditions when the economic efficiency indicators are not calculated, not standardized and not planned, the individual medical institutions and the entire healthcare system are doomed to be resource intensive and inefficient. The purpose of the paper is to develop and ground the new system of performance management and monitoring for Ukrainian medical facilities on the basis of key performance indicators. Studying foreign experience in the use of performance monitoring systems in health care, the author classifies key performance indicators according to different characteristics and distinguishes 13 groups and 58 monthly indicators that comprehensively assess the efficiency of the medical institution: medical, social, economic, technical and financial efficiencies. The author proposes systems of operational and tactical key performance indicators for outpatient, inpatient, treatment-and-prophylactic, emergency care, and dental clinics. Practical use of the author's proposals will help to increase the efficiency of such institutions taking into account the specificity of their work. The paper describes the technological details of the proposed monitoring system, including the procedures for collecting, processing, grouping and reporting information to the head of the institution (department) using the operational performance dashboards, the introduction of special staff units. Further research will focus on the results of the implementation of the proposed system of monitoring and performance management in the activities of the medical institutions.

Key words: medical institutions, performance management, monitoring system, estimation, indicators.

Одержано 08.06.2017 р.

Ілляшенко Сергій Миколайович,
д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу та
управління інноваційною діяльністю,
Рот-Сєров Євгеній Володимирович,
аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ НАПРЯМІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ЗНАНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ¹

В сучасних умовах становлення економіки знань ефективність діяльності промислового підприємства в значній мірі пов'язана з ефективним управлінням його інтелектуальним капіталом, зокрема знаннями, як його складовою. Комерціалізація знань є одним із ключових елементів управління ними, вона забезпечує зростання економічних показників підприємства, оскільки сприяє перетворенню його інноваційних розробок у грошовий еквівалент. Відповідно, постає проблема раціоналізації вибору напрямів використання знань, які б сприяли адаптації господарюючих суб'єктів до змін умов господарювання (в ідеалі – програмувати зміни), дозволяли виділяти і посилювати їх порівняльні конкурентні переваги, забезпечувати умови інноваційного зростання тощо. Таким чином, питання розроблення і наукового обґрунтування теоретико-методичних засад управління вибором напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах є актуальним. Метою статті є розроблення і наукове обґрунтування теоретико-методичних засад управління вибором напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах. У статті викладено результати досліджень авторів, що розвивають теоретико-методичні засади менеджменту знань на промисловому підприємстві в частині управління їх комерціалізацією. Зокрема, спираючись на результати системного аналізу та узагальнення літературних джерел та практики господарювання виконана систематизація існуючих підходів до комерціалізації знань, визначені їх сильні і слабкі сторони, розроблено рекомендації щодо їх застосування. Запропонована авторська схема управління знаннями, визначено зміст та послідовність процедур управління комерціалізацією різних видів знань підприємства. Розроблено основи підходу до цілеспрямованого управління знаннями, які можуть бути використані як методична допомога при формуванні ефективної системи комерціалізації знань на промисловому підприємстві. Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення засад організаційно-економічного механізму комерціалізації знань на промисловому підприємстві.

Ключові слова: знання промислового підприємства, комерціалізація знань, об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), трансфер технологій, маркетинг знань.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується зростанням ролі інформації і знань, які стають основним фактором економічного зростання як окремих організацій (підприємств та установ), так і держав загалом. Знання дозволяють оперативно приводити у відповідність внутрішні можливості розвитку національних економік і окремих організацій (їх потенціал) до перманентно мінливих зовнішніх умов, які генеруються факторами макро- і мікросередовища. Країни, що є лідерами економічного зростання, інвестують значні кошти в розвиток науки та освіти, що продукують і поширюють нові знання, які втілюються у нові продукти (вироби і послуги), технології їх виготовлення, методи управління тощо. А це актуалізує проблему раціоналізації вибору напрямів використання знань, які б сприяли адаптації господарюючих суб'єктів до змін умов зовнішнього макро- і мікросередовища, дозволяли виділяти і посилювати їх порівняльні конкурентні переваги, забезпечувати умови інноваційного зростання тощо.

промислових підприємств, які часто програють зарубіжним конкурентам внаслідок неспроможності оперативно забезпечити комерціалізацію своїх інноваційних розробок, що не поступаються зарубіжним аналогам.

Розвиток промислових підприємств України, які все ще зберігають значний потенціал, дозволить запустити процеси економічного зростання в суміжних галузях, оскільки саме промисловість в значному ступені визначає напрямки розвитку всієї національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробленню концептуальних засад управління знаннями в організаціях, а саме підходам до їх генерування, накопичення, використання (комерціалізації) присвячені роботи Т. Девенпорта [1], Л. Прусака [1], К.-Е. Свейби [2], Б. Мільнера [3] та інших.

Питанням комерціалізації результатів науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності (НДДКР) присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема, таких як: Бендерієн Р. [4, 5], Ступнікер Г. Л. [6], Мешко Н. П., Робота П. В. [7],

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної теми «Механізм управління знаннями в системі інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів» (№ ДР 0117U002255).

Особливо гостро ця проблема постає для вітчизняних Жиц Г. І., Квашніна М. Н. [8], Маккой Е. П., Бадінелі Р., Коебель К. Т., Табет В. [9], Денисюк В. А. [10] тощо. Ними розроблено методологічні засади комерціалізації нових знань, поглиблено її сутність і зміст.

Засадничі аспекти організаційного забезпечення комерціалізації інновацій та трансферу технологій розглянуті у працях Б. Бозмена [11], Лі Ю. [12], Г. Маркмана [13], В. Мухопата [14], Т. Лааманена [15], О. Наумова та О. Захарова [16], Олефіренка О. М. [17, 18] та ін.

Питання маркетингу знань, зокрема підходи до визначення перспективних напрямів їх продукування, просування та збуту, розглядаються в роботах Давенпорта Т. [1], Сімара А. [19], Стюарта Т. [20], Бішопа Б. [21], Ілляшенка С. М. [22, 23].

Проте, незважаючи на значні напрацювання, недостатньо дослідженими є питання формалізованого обґрунтування вибору напрямів використання знань, зокрема їх комерціалізації стосовно специфіки діяльності промислових підприємств. Наявні

вітчизняні розробки характеризуються фрагментарністю і охоплюють лише окремі аспекти вибору напрямів комерціалізації, а зарубіжні розробки потребують попередньої адаптації з метою урахування специфічних особливостей економіки України.

Постановка завдання (мета статті). Метою статті є розроблення і наукове обґрунтування теоретико-методичних засад управління вибором напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз та узагальнення літературних джерел (Олефіренко О. М. [17], Косчик Р. С. [24], Ковтуненко Ю. В. [25], Кузьмін О. Є. [26], Ворона Т. Ю. [27], Комеліна А. А. [28] та ін.) і практики господарювання дав змогу систематизувати наявні підходи до управління комерціалізацією знань організацій. Результати аналізу подано у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до комерціалізації знань

Сутність підходу, автори	Переваги	Недоліки	Рекомендації щодо застосування
Олефіренко О. М. – процес комерціалізації складається з 3х етапів (оцінка та обрання ідей інноваційних розробок, пошук та формування джерел фінансування, виробництво інноваційної продукції) [17, с. 180].	Досить проста, «поетапна» схема	Загальна схема, яка ґрунтується на виборі ідей із вже готового набору. Не включає етапи аналізу доцільності, здатності до продукування ідей та оцінки ефективності процесу комерціалізації.	Більшою мірою служить для ілюстрації процесу комерціалізації інновацій на підприємстві в цілому.
Косчик Р. С. – підхід передбачає 12 етапів, які, зокрема, включають збір інформації, необхідної для процесу комерціалізації і закінчується оцінюванням економічної ефективності [24, с. 152].	Деталізована схема процесу комерціалізації, виділяються 3 форми комерціалізації: «самостійно», «під ключ» підприємством-комерціалізатором, «комбінована».	Не зовсім логічна послідовність етапів. Так, наприклад, етап, що передбачає вибір форми комерціалізації, зазначений після етапів пошуку фінансування та потенційних партнерів. Але ж критерії щодо фінансування та вибору потенційних залучених партнерів формуються та уточнюються після вибору форми комерціалізації.	Застосовується для комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств.
Ковтуненко Ю. В. – процес складається з 5 етапів (1-й – оцінка та відбір інноваційних продуктів ... 5-й – реалізація інноваційної продукції) [25, с. 314].	Досить проста, «поетапна» схема	Загальна схема, яка ґрунтується на виборі ідей з вже готового набору. Не дає уявлення про потенціал підприємства щодо продукування інновацій, ефективність процесу комерціалізації та потенційну здатність до реалізації майбутньої продукції (готовність прийняти її ринком).	Схема слугує для розуміння процесу комерціалізації інновацій на підприємстві в цілому.
Кузьмін О. Є. – описана модель вибору методів комерціалізації інновацій (визначення можливостей ресурсного забезпечення підприємства, вибір форми комерціалізації, вибір	Розширена схема, що включає всі 3 можливі форми комерціалізації: «самостійно», «під ключ» підприємством-комерціалізатором, «комбінована».	Не розглядається оцінка доцільності та ефективності процесу комерціалізації.	Слугує лише як базова схема для вибору методів комерціалізації інновацій.

пріоритетних методів комерціалізації) [26, с. 7].			
Ворона Т. Ю. – описаний механізм комерціалізації інноваційних розробок ВНЗ із застосуванням Центру інноваційних технологій [27, с. 2].	Нетипова схема з застосуванням посередницької структури.	Загальна схема, яка не відображає процес комерціалізації на промислових підприємствах.	Схема дає уявлення щодо можливих джерел залучення технологічних та продуктових інновацій у випадку, якщо підприємство має на меті купувати їх ззовні.
Комеліна А. А. – описані основні способи комерціалізації та види договорів, за якими можна комерціалізувати ОІВ [28, с. 91].	Нетипова, досить складна схема трансферу технологій.	Описує процес комерціалізації фрагментарно. Дає уявлення про види договорів, за якими можна здійснити комерціалізацію.	Доцільно використовувати лише для визначення способу трансферу технологій.

Загалом, у розглянутих підходах авторами наведений детальний опис процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), в які втілені знання в організаціях. Підходи різняться між собою як за кількістю етапів (загальні чи більш розширені схеми), так і за масштабністю, з якою автори розглядають процес комерціалізації ОІВ на підприємстві (включення етапів, пов'язаних із аналізом доцільності продукування технологій та інновацій, їх ефективності, потенційних ринків збуту тощо, або ж більш загальні схеми, що включають типовий перелік необхідних загальних дій).

Процес управління знаннями в організації повинен мати системний характер та базуватися на ґрунтовному аналізі багатьох чинників. Так, наприклад, для успішного управління знаннями необхідно:

1) оцінити потенціал підприємства щодо генерації знань самостійно або ж його здатності щодо впровадження нових, сторонніх розробок чи технологій;

2) врахувати зовнішні та внутрішні умови (фактори впливу);

3) виявити, у яких саме видах знань існує необхідність на підприємстві;

4) у разі самостійного продукування знань чи технологій – оцінити потенційну можливість щодо комерціалізації;

5) створити механізм відбору ОІВ для комерціалізації.

Одним із найважливіших етапів є виявлення видів знань:

- в яких існує необхідність (залучення);
- які можна самостійно продукувати.

Спираючись на результати аналізу літературних джерел, які присвячені управлінню знаннями, враховуючи результати аналізу підходів до комерціалізації знань, що викладено у табл. 1, розроблено укрупнену схему управління знаннями на підприємстві та показано на ній місце комерціалізації знань (рис. 1).

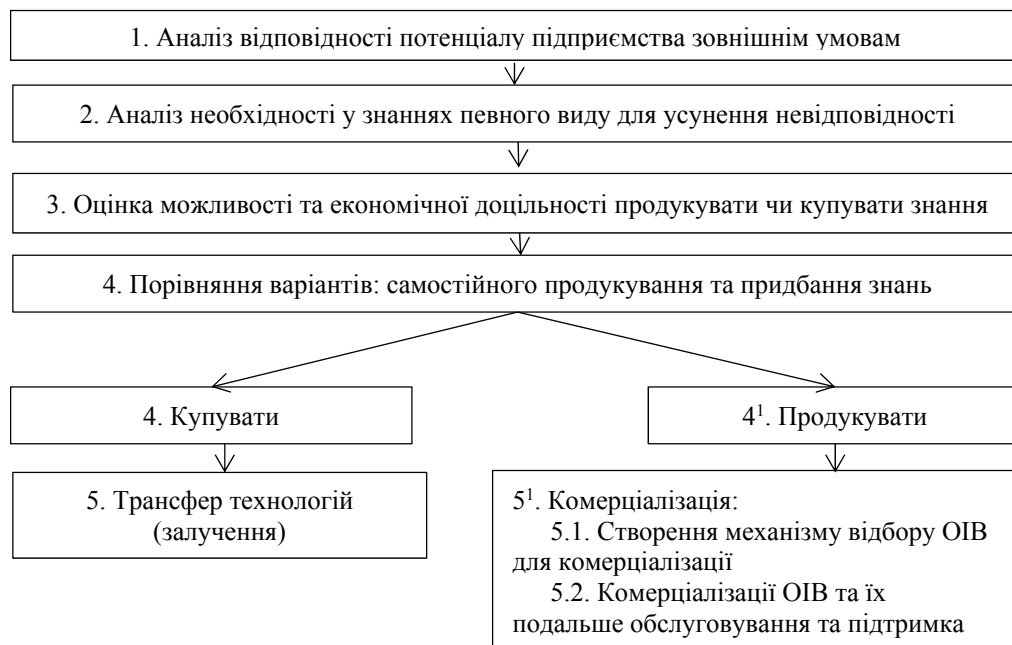


Рис. 1. Процес управління знаннями на промисловому підприємстві (авторська розробка)

Етапи та складові процесу управління знаннями

Етапи (процедури)	Сутність процедур для різних видів знань			
	Технологічні: <i>технологічні ноу-хау, технології виготовлення, послуги із впровадження технологій («під ключ») та після продажне обслуговування</i>	Продуктові: <i>товарні знаки, прототипи продукції (в залежності від того, на якому етапі знаходиться продукт: ідея, дослідження із «готовності прийняття продукту ринком», прототип, готова продукція)</i>	Кадрові: <i>платні тренінги у царині розвитку: корпоративної культури, навичок працівників, механізмів мотивації працівників</i>	Управлінські: <i>патент на організаційну структуру, ліцензії на використання програмного забезпечення з управління підприємством, системою менеджменту знань на підприємстві (CRM системи та ін.)</i>
1. Аналіз відповідності потенціалу підприємства зовнішнім умовам	SWOT-аналіз, виділення можливих напрямів розвитку			
2. Аналіз необхідності у знаннях певного виду	Визначення проблем реалізації виділених напрямів розвитку, а також видів знань потрібних для їх розв'язання			
3. Оцінка можливості та економічної доцільності продукувати чи купувати знання	Порівняння часових та фінансових витрат варіантів продукування і придбання знань (табл. 3)			
4. Оцінка достатності потенціалу для продукування знань різними способами, або ж їх купівлі	Аналізуються основні способи отримання знань: маркетинг знань; навчання; науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР)			
5. Використання знань: - у власному виробництві;	- технологія виготовлення нової продукції; - модернізація технології виготовлення традиційної продукції.	- вдосконалена продукція (модернізована); - принципово-нова продукція.	- впровадження кадрових інновацій (навчання кадрів, впровадження нових кадрових технологій).	- продукування нової технології управління (організаційна структура, методи управління); - часткові зміни.
- комерціалізація (продаж)	Продаж власної, самостійно розробленої технології	Продаж нової продукції	Продаж кадрових інновацій	Продаж управлінських інновацій

Першочерговим етапом у процесі управління знаннями має бути аналіз відповідності потенціалу підприємства зовнішнім умовам, тобто визначення за допомогою SWOT аналізу слабких та сильних сторін у його діяльності та виявлення можливих напрямів розвитку. Очевидно, що наступним етапом має бути виявлення видів знань (сфер), яких потребує підприємство (у випадку залучення) або ж має здатність їх продукувати (у випадку подальшої комерціалізації). На третьому етапі необхідно порівнювати часові та фінансові витрати варіантів

продукування або ж придбання знань. Схема процесу вибору детально розглянута в роботі одного із авторів [23, с.83]. Можливі варіанти рішень на даному етапі представлені в табл. 3.

Проте варто зазначити, що для прийняття рішення про купівлю чи продукування знань, окрім порівняння часових та фінансових витрат, необхідно проводити економічний аналіз, що включає в себе оцінку чистої поточної вартості проекту (*NPI*), що має на меті підтвердження доцільності того чи іншого рішення.

На четвертому етапі мають бути проаналізовані основні способи отримання знань, необхідно здійснювати оцінку можливостей навчання, маркетингу знань та НДДКР.

Таблиця 3

Порівняння часових та фінансових витрат варіантів продукування і придбання знань
(розроблено на основі [31, с. 73])

Вартість продукування/залучення	Тривалість продукування/залучення		
	$T_n > T_z$	$T_n = T_z$	$T_n < T_z$
$B_n > B_z$	залучати	залучати	за пріоритетом: вартість/час
$B_n = B_z$	залучати	рівнозначні варіанти	продукувати
$B_n < B_z$	за пріоритетом: вартість/час	продукувати	продукувати

Заключним етапом має бути прийняття рішення на основі попередньо проведеного аналізу [29, с. 34]:

- у випадку залучення: впровадження або використання на підприємстві;
- у випадку продукування: використання на підприємстві або ж комерціалізація.

У першому випадку підприємству необхідно правильно та ефективно здійснити впровадження сторонньої технології. Як правило, це можливо у випадку замовлення технології «під ключ» з подальшою її підтримкою та обслуговуванням.

У другому випадку (самостійне продукування) є можливість використання як у власному виробництві, так і комерціалізація знань (втілених у технології) із подальшим їх обслуговуванням та підтримкою.

Особливістю процесу комерціалізації ОІВ є те, що її можна здійснювати різними способами, зокрема, можна продати права власності на ОІВ, а можна надати у користування за різними видами договорів (ліцензійний, лізингу або франшизи). Більш детально основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності представлено в роботах Цибульова П. М. [30] та Комеліної А. А. [28].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Управління знаннями в організації – складний

та багатоетапний процес, що вимагає прийняття ґрунтовних виважених рішень з боку осіб, що керують цим процесом. Основними його етапами є: аналіз необхідності у знаннях певного виду; порівняння економічної ефективності та доцільності варіантів самостійного продукування знань чи залучення їх ззовні; у випадку самостійного продукування знань – створення механізму їх відбору для комерціалізації; безпосередньо самого процесу комерціалізації ОІВ (у які втілені знання) та їх подальшого обслуговування і підтримки. З цих позицій викладені результати досліджень розвивають теоретико-методичні засади менеджменту знань на промисловому підприємстві в частині управління їх комерціалізацією.

Виконана систематизація підходів до комерціалізації знань, визначення їх сильних і слабких сторін, а також рекомендації щодо їх застосування можуть бути використані як методична допомога при формуванні ефективної системи комерціалізації знань. Запропонована схема управління знаннями, визначення змісту та послідовності процедур управління комерціалізацією різних видів знань формують методичні засади цілеспрямованого управління знаннями.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення засад організаційно-економічного механізму комерціалізації знань на промисловому підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Davenport, T. H. Working knowledge: how organizations manage what they know [Electronic resource] / T. H. Davenport, L. Prusak. – Harvard Business Review Press, 2000. – Accessed mode: http://www.kushima.org/is/wp-content/uploads/2013/09/Davenport_know.pdf.
2. Sveiby, K.-E. What is Knowledge Management? [Electronic resource] / K. Sveiby. – Accessed mode: <http://www.sveiby.com/articles/KnowledgeManagement.html>.
3. Мильнер, Б. З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации / Б. З. Мильнер. – Москва: Инфра-М, 2003. – 176 с.
4. Bandarian, R. From idea to market in ripi: an agile frame for ntd process / Bandarian Reza // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 1. – С. 25-41.
5. Bandarian, R. Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic / Reza Bandarian // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 4. – С. 73-85.
6. Ступнікер, Г. Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом / Г. Л. Ступнікер // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 163-170.
7. Мешко, Н. П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н. П. Мешко, П. В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40-46.
8. Жиц, Г. И. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые подходы к трактовке понятий / Г. И. Жиц, М. Н. Квашнина // Инновации. – 2006. – № 11 (98). – С. 47-51.

9. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products: («The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors» COBRA 2008) / Andrew P. McCoy, Dr. Ralph Badinelli, Dr. C. Theodore Koebel, Dr. Walid Thabet // Dublin Institute of Technology, Dublin, 4-5 September 2008.
10. Денисюк, В. А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В. А. Денисюк // Вісник НАН України. – 2006. – № 5. – С. 39-53.
11. Bozeman, B. Commercialization of federal laboratory technology: results of a study of industrial partners / B. Bozeman // New Technology-Based Firms in the 1990. – London: Paul Chapman Publishing, 1997. – Vol. 3. – PP. 127-139.
12. Lee, Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // Policy Studies Journal. – 1994. – Vol. 22, № 2. – PP. 384-399.
13. Markman, G. Markman Research and Technology Commercialization / Gideon D. Markman, Donald S. Siegel, Mike Wright // Journal of Management Studies. – 2008. – 45: 8 December. – С. 1401-1423.
14. Мухопад, В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.
15. Autio, E. Measurement and evaluation of technology transfer: Review of technology transfer mechanisms and indicators / E. Autio, T. Laamanen // International Journal of Technology Management. – 1995. – Vol. 10, № 7-8. – PP. 643-664.
16. Наумов, А. Ф. Коммерциализация научных результатов как стадия инновационного процесса / А. Ф. Наумов, А. А. Захарова // Инновационная деятельность. – 2013. – №2(25). – С. 46-51.
17. Олефіренко, О. М. Комерціалізація інновацій як об'єктивний чинник ефективного функціонування промислового підприємства / О. М. Олефіренко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 5(05). – С. 179-183.
18. Олефіренко, О. М. Джерела фінансування процесу комерціалізації інновацій підприємств: теоретико-методологічні засади / О. М. Олефіренко // Науковий вісник Херсонського державного університету: серія економічні науки – 2016. – № 21(Ч.2). – С. 85-88.
19. Simar, A. Knowledge markets: More than Providers and Users [Electronic resource] / A. Simar // IPSI BgD Internet Research Society Transactions. – 2006. – Accessed mode: <http://tar.ipsitransactions.org/2006/July/Paper%2001.pdf>
20. Thomas, A. Stewart. Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations / A. Thomas. – McGraw-Hill, 1996. – 342 p.
21. Bishop, B. Strategic Marketing for the Digital Age / B. Bishop. – Harper Business, 1996. – 250 p.
22. Ілляшенко, С. М. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна, Н. С. Ілляшенко, Г. О. Комарницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 1. – С. 31-41.
23. Ілляшенко, С. М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. – 192 с.
24. Косчик, Р. С. Етапи процесу комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств / Р. С. Косчик // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – №4. – С. 150-154.
25. Ковтуненко, Ю. В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств / Ю. В. Ковтуненко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2012. – №2(39) – С. 313-317.
26. Кузьмін, О. Є. Вибір методів комерціалізації інноваційної продукції підприємств / О. Є. Кузьмін, Р. С. Косчик // Економіка та держава. – 2013. – №9. – С. 6-8.
27. Ворона, Т. Ю. Вдосконалення механізму комерціалізації інноваційних розробок ВНЗ України [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6785/2/Vorona.pdf>.
28. Комеліна, А. А. Сучасні канали та способи комерціалізації інноваційних технологій / А. А. Комеліна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – №1(Ч.2). – С. 90-94.
29. Рот-Серв, Є. В. Роль і місце знань у комерціалізації інновацій як інструменту реалізації потенціалу підприємства / Є. В. Рот-Серв // Причорноморські економічні студії. – 2016. – №12 (Ч.2). – С. 33-37.
30. Цибульов, П. М. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт [Електронний ресурс] / П. М. Цибульов // НТІ. – 2008. – Режим доступу: <http://ttb.kpi.ua/ua-s/publications/cibulov2>.
31. Ілляшенко, С. М. Інноваційний менеджмент: Підручник. – Суми: ВТД –Університетська книга, 2010. – 334 с.

REFERENCES

1. Davenport, T. H., & Prusak, L. (2000). Working knowledge: how organizations manage what they know (2nd ed.). Retrieved from http://www.kushima.org/is/wp-content/uploads/2013/09/Davenport_know.pdf.
2. Sveiby, K.-E. (2001). What is Knowledge Management? Retrieved from <http://www.sveiby.com/articles/Knowledge Management.html>.

3. Milner, B. Z. (2003). Knowledge management: evolution and revolution in the organization. Moscow: Infra-M (in Russ.)
4. Bandarian, R. (2007). From idea to market in ripi: an agile frame for ntd process. Journal of Technology Management and Innovation, 2(1), 25-41.
5. Bandarian, R. (2007). Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic. Journal of Technology Management and Innovation, 2(4), 73-85.
6. Stupniker, H. L. (2008). Komertsializatsiia intelektualnoi vlasnosti yak instrument upravlinnia intelektualnym kapitalom [Commercialization of intellectual property as a tool for managing intellectual capital]. Economic space, 15, 163-170 (in Ukr).
7. Meshko, N. P., Robota, P. V. (2008). Komertsializatsiia rezultativ naukovy-tekhnichnoi diialnosti u sferi mizhnarodnoho naukovy-tekhnichnoho obminu [Commercialization of the results of scientific and technical activities in the field of international scientific and technical exchange]. Economic space, 12(1), 40-46 (in Ukr).
8. Zhyts, H. Y., Kvashnyna, M. N. (2006). Kommerzialisatsiia novshestv i innovatsionnyj transfer: nekotorye podhody k traktovke ponjatiij [Commercialization of innovations and innovative transfer: some approaches to the interpretation of concepts]. Innovations, 11(98), 47-51 (in Russ).
9. McCoy, A P, Badinelli, R., Koebel, C. T, Thabet, W. (2008) Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products. Proceedings of the RICS COBRA Conference. Dublin Institute of Technology (Dublin, 4-5 September, 2008).
10. Denysiuk, V. A. (2006). Komertsializatsiia rezultativ naukovy-doslidnykh robot: problemy i perspektyvy [Commercialization of research results: problems and perspectives]. Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine, 5, 39-53 (in Ukr).
11. Bozeman, B. (1997). Commercialization of federal laboratory technology: results of a study of industrial partners. New Technology-Based Firms in the 1990. London: Paul Chapman Publishing, 3, 127-139.
12. Lee, Y, Gaertner, R (1994). Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization. Policy Studies Journal, 22 (2), 384-399.
13. Markman, G , Siegel, D., Wright, M. (2008). Research and Technology Commercialization. Journal of Management Studies, 45(8), 1401-1423.
14. Muhopad, V. I. (2010). Kommerzialisatsiia intelektual'noj sobstvennosti [Commercialization of Intellectual Property]. Moscow: Master (in Russ).
15. Autio, E., Laamanen, T. (1995). Measurement and evaluation of technology transfer: Review of technology transfer mechanisms and indicators. International Journal of Technology Management, 10(7-8), 643-664.
16. Naumov, A. F., Zaharova, A. A. (2013). Kommerzialisatsiia nauchnykh rezul'tatov kak stadija innovatsionnogo processa [Commercialization of scientific results as a stage of innovation process]. Innovative activity, 2(25), 46-51 (in Russ).
17. Olefirenko, O. M. (2016). Komertsializatsiia innovatsii yak ob'iektivnyi chynnnyk efektyvnogo funktsionuvannia promyslovoho pidpriemstva [Commercialization of innovations as an objective factor in the effective functioning of an industrial enterprise]. Eastern Europe: Economics, Business and Management, 5(05), 179-183 (in Ukr).
18. Olefirenko, O. M. (2016). Dzherela finansuvannia protsesu komertsializatsii innovatsii pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni zasady [Sources of funding for the process of commercialization of enterprise innovations: theoretical and methodological principles]. Scientific Herald of Kherson State University: a series of economic sciences, 21(2), 85-88 (in Ukr).
19. Simar, A. (2006). Knowledge markets: More than Providers and Users. IPSI BgD Internet Research Society Transactions. Retrieved from <http://tar.ipsitransactions.org/2006/July/Paper%2001.pdf>.
20. Stewart, T. (1996). Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations. McGraw-Hill.
21. Bishop, B. (1996). Strategic Marketing for the Digital Age. Harper Business.
22. Illiashenko, S. M., Shypulina, Iu. S., Illiashenko, N. S., Komarnytska, H. O. (2017). Upravlinnia znanniamy v systemi innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii [Knowledge management in the organization's innovative development system]. Marketing and Management of Innovations, 1, 31-41 (in Ukr).
23. Illiashenko, S. M. (2016). Innovatsiinyi rozvytok: marketynh i menedzhment znan: monohrafiia [Innovation development: marketing and knowledge management: monograph]. Sumy: LLC «Disa Plus» (in Ukr).
24. Kostsyk, R. S. (2012). Etapy protsesu komertsializatsii innovatsiinoy produktsii promyslovykh pidpriemstv [Stages of commercialization of innovative products of industrial enterprises]. Herald of Sumy State University. Series «Economics», 4, 150-154 (in Ukr).
25. Kovtunenکو, Iu. V. (2012). Osoblyvosti orhanizatsii protsesu komertsializatsii innovatsiinykh rozrobok vysokotekhnolohichnykh pidpriemstv [Features of organization of the process of commercialization of innovative developments of high-tech enterprises]. Proceedings of the Odessa Polytechnic University, 2(39), 313-317 (in Ukr).
26. Kuzmin, O. Ie., Kostsyk, R. S. (2013). Vybir metodiv komertsializatsii innovatsiinoy produktsii pidpriemstv [Selection of methods of commercialization of innovative products of enterprises]. Economy and the State, 9, 6-8 (in Ukr).
27. Vorona, T. Iu. (2012). Vdoskonalennia mekhanizmu komertsializatsii innovatsiinykh rozrobok VNZ Ukrainy [Improvement of the mechanism of commercialization of innovative developments of higher educational institutions of Ukraine]. Retrieved from <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6785/2/Vorona.pdf> (in Ukr).
28. Komelina, A. A. (2013). Suchasni kanaly ta sposoby komertsializatsii innovatsiinykh tekhnolohii [Modern channels and methods of commercialization of innovative technologies]. Theoretical and practical aspects of economics

and intellectual property, 1(2), 90-94 (in Ukr).

29. Rot-Sierov, Ye. V. (2016). Rol i mistse znan u komertsializatsii innovatsii yak instrumentu realizatsii potentsialu pidpriemstva [The role and place of knowledge in the commercialization of innovations as a tool for realization of enterprise potential]. Black Sea Economic Studies, 12(2), 33-37 (in Ukr).

30. Tsybulov, P. M. (2008). Komertsializatsiia rezultativ naukovo-doslidnykh robit [Commercialization of research results]. Retrieved from <http://ttb.kpi.ua/ua-s/publications/cibulov2> (in Ukr).

31. Illiashenko, S. M. (2010). Innovatsiinyi menedzhment: Pidruchnyk [Innovation Management: Textbook]. Sumy: VTD -University book (in Ukr).

Ильяшенко Сергей Николаевич, Рот-Серов Евгений Владимирович. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ЗНАНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В современных условиях становления экономики знаний эффективность деятельности промышленного предприятия в значительной степени связана с эффективным управлением его интеллектуальным капиталом, в частности знаниями, как его составляющей. Коммерциализация знаний является одним из ключевых элементов управления ими, она обеспечивает рост экономических показателей предприятия, поскольку способствует превращению его инновационных разработок в денежный эквивалент. Соответственно, возникает проблема рационализации выбора направлений использования знаний, которые бы способствовали адаптации хозяйствующих субъектов к изменениям условий хозяйствования (в идеале – обеспечивали бы условия программирования этих изменений), позволяли бы выделять и усиливать их сравнительные конкурентные преимущества, обеспечивали бы условия инновационного роста и т.д. Таким образом, вопросы разработки и научного обоснования теоретико-методических основ управления выбором направлений коммерциализации знаний на промышленных предприятиях является актуальными. Целью статьи является разработка и научное обоснование теоретико-методических основ управления выбором направлений коммерциализации знаний на промышленных предприятиях. В статье изложены результаты исследований авторов, которые развивают теоретико-методические основы менеджмента знаний на промышленном предприятии в части управления их коммерциализацией. Опираясь на результаты системного анализа, обобщения литературных источников и практики хозяйствования выполнена систематизация существующих подходов к коммерциализации знаний, определены их сильные и слабые стороны, разработаны рекомендации по их применению. Предложена авторская схема управления знаниями, определено содержание и последовательность процедур управления коммерциализацией различных видов знаний предприятия. Разработаны основы подхода целенаправленного управления знаниями, которые могут быть использованы как методическая помощь при формировании эффективной системы коммерциализации знаний на промышленном предприятии. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку основ организационно-экономического механизма коммерциализации знаний на промышленном предприятии.

Ключевые слова: знания промышленного предприятия, коммерциализация знаний, объекты интеллектуальной собственности (ОИС), трансфер технологий, маркетинг знаний.

Illiashenko Sergii M., Rot-Sierov Yevhenii V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL MEANS OF CHOOSING DIRECTIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES KNOWLEDGE COMMERCIALIZATION

In modern conditions of economy knowledge, the effectiveness of the industrial enterprise is largely due to the effective managing its intellectual capital, in particular knowledge, as its component. Knowledge commercialization is one of the key elements of its management that provides growth of enterprise economic indicators, as it contributes to transformation of its innovations into cash equivalents. Accordingly, there is a problem of rationalizing the choice of areas using knowledge, which would facilitate the adaptation of business entities to changes in the conditions of management (ideally - provided the conditions for the programming of these changes), allow allocating and increasing their comparative competitive advantages, provide conditions for innovation growth, etc. Thus, the issues of development and scientific substantiation of theoretical and methodological principles of choosing the directions of industrial enterprises knowledge commercialization are relevant. The purpose of the article is to develop and scientifically substantiate the theoretical and methodical principles of choosing the directions of industrial enterprises knowledge commercialization. The article presents the results of authors' researches that develop theoretical-methodical ways of knowledge management at an industrial enterprise in terms of managing their commercialization. Based on the results of system analysis and generalization of literary sources and business practices, systematization of existing approaches to the commercialization of knowledge, their strengths and weaknesses have been determined, recommendations for their application have been developed. The author's scheme of knowledge management has been proposed, the content and sequence of procedures for commercializing various types of knowledge at the enterprise have been defined. The basis for the approach to targeted knowledge management, which can be used as a methodical help in the forming the effective system of knowledge commercialization at the industrial enterprise has been developed. Further research should be aimed at the developing the basis of organization - economic mechanism of knowledge commercialization at an industrial enterprise.

Key words: knowledge of industrial enterprise; commercialization of knowledge; objects of intellectual property (OIP); technology transfer; knowledge marketing.

ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Невизначеність та динамічність ринку зростає, посилюється вплив економічних, політичних і соціальних чинників на діяльність підприємства, тому його керівництво повинно постійно враховувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, їх напрям впливу на господарську діяльність на шляху досягнення поставлених цілей. Маркетингова діяльність постає одним із найважливіших напрямів стратегічного управління, адже грамотно розроблені дії та заходи у сфері маркетингу дозволяють підвищувати конкурентоспроможність на ринку, відповідно збільшити частку ринку та розширити межі цільових сегментів, сформувати позитивний імідж підприємства та підтримувати ділову репутацію, що й відображає актуальність обраної теми дослідження і необхідність подальшого дослідження та формування ефективних заходів підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств. Метою наукового дослідження є розроблення науково-методичного підходу щодо оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Для вирішення завдань роботи були використані такі методи: порівняльного аналізу, синтезу, систематизації та узагальнення, економіко-статистичний (визначення інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності), логічного узагальнення та системного підходу (формування системи заходів щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств). У статті автори використали такі елементи наукової новизни: розроблено науково-методичний підхід щодо оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства; виокремлено часткові показники для оцінювання ефективності елементів комплексу маркетингу; сформовано систему заходів щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств. Розроблений авторами науково-методичний підхід щодо оцінювання та рекомендації щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств можна на практиці застосовувати підприємствам, органам влади (наприклад, для формування стратегії розвитку регіону, галузі чи підприємств) тощо. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення чинників, які впливають на ефективність прийняття та реалізації маркетингової стратегії у діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: ефективність маркетингової діяльності підприємств, елементи комплексу маркетингу, ціна, просування, продукт, товарна політика, збут.

ВСТУП

Рациональний комплекс маркетингу становить систему маркетингових інструментів, що дозволяють збільшити ефективність маркетингової діяльності підприємства на ринку. Оцінювання ефективності та результативності маркетингової діяльності підприємств є необхідним етапом до розуміння доцільності застосування обраних маркетингових інструментів ведення бізнесу, який допомагає вчасно виявляти та усувати недоліки.

Постановка проблеми. Ефективність та результативність діяльності підприємства залежить від результатів маркетингової діяльності. Маркетингова діяльність підприємств повинна забезпечувати набуття конкурентних переваг в умовах нестабільності зовнішнього середовища [3]. Маркетингова діяльність постає одним із найважливіших напрямів стратегічного управління, адже грамотно розроблені дії та заходи у сфері маркетингу дозволяють підвищувати конкурентоспроможність на ринку, відповідно збільшити частку ринку та розширити межі цільових сегментів, сформувати позитивний імідж підприємства та підтримувати ділову репутацію, що й відображає актуальність обраної теми дослідження і необхідність подальшого дослідження та формування

ефективних заходів оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінювання, управління та розроблення заходів щодо підвищення ефективності та результативності маркетингової діяльності підприємства розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як О. Абрамович [6], Т. Амблер [1], Т. Балановська [3], О. Гоголя [3], Є. Крикавський [4], І. Млинко [10], Є. Музичка [5], Л. Пан [6], Н. Подольчак [7], О. Похильченко [4], Н. Струпинська [8], Л. Філіпішина [9], Н. Чухрай [10] та інші.

Огляд та аналіз наукових досліджень підтверджує, що у більшості наукових праць з проблем оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства відсутній комплексний підхід, розроблені системи показників не враховують усі чинники, які впливають на результат маркетингової діяльності підприємства. Це підтверджує доцільність продовження даного напрямку дослідження та розроблення нових науково-методичних підходів щодо оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення науково-методичного підходу

щодо оцінювання та рекомендації щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розробка асортименту та номенклатури продукції, формування цінової політики, вибір каналів розподілу продукції, підтримка взаємовигідних стосунків з ключовими партнерами – це лише короткий перелік основних інструментів маркетингу, що входять в його комплекс, ефективна реалізація кожного з яких впливає на загальну результативність маркетингової діяльності. Комплекс маркетингу поєднує в собі чотири основних елементи: товар (Product), ціна (Price), доведення продукту до споживача, до «місця» продажу (Place), просування продукту (Promotion) [6].

Рівень ефективності маркетингової діяльності недоцільно оцінювати одним показником, який відображає лише один із напрямів комплексу маркетингу, адже вміння правильно поєднувати елементи маркетингу є основою успіху у вирішенні маркетингових проблем. Часткові показники

дозволяють оцінити позитивний чи негативний напрям змін стану кожного із елементів комплексу маркетингу. Проте для системного та комплексного оцінювання рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства необхідно провести інтеграцію усіх часткових показників кожного із елементів, що дозволяє врахувати вплив усіх заходів та інструментів у сфері маркетингу на досягнення поставлених цілей.

Для оцінювання рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства пропонуємо визначати часткові показники кожного елементу комплексу маркетингу, які є основою для визначення інтегрального показника елементів комплексу маркетингу на базі яких визначається комплексний інтегральний показник ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Розроблений авторами науково-методичний підхід щодо оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства на основі розрахунку комплексного інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності підприємства відображено на рис. 1.



Рис. 1. Науково-методичний підхід щодо розрахунку комплексного інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності підприємства

Джерело: власна розробка авторів

На першому етапі ефективність маркетингової діяльності підприємства пропонуємо оцінювати на основі формування системи часткових показників за кожним з чотирьох елементів комплексу маркетингу (4P), які подані у табл. 1.

На другому етапі розраховуємо часткові показники ефективності в межах чотирьох елементів комплексу маркетингу (4P). Часткові показники поділяємо на показники-стимулятори, збільшення яких покращує ефективність маркетингової діяльності

підприємства, та показники-дестимулятори, які, показники характеризуються неоднорідністю
навіпаки, спричиняють погіршення ефективності змістового сенсу, тому необхідно проводити їх
маркетингової діяльності підприємства. Часткові стандартизацію.

Таблиця 1

**Часткові показники ефективності маркетингової діяльності підприємства в розрізі елементів
комплексу маркетингу**

Назва показника	Формула розрахунку
1. Розподіл (збут)	
1.1. Темп приросту витрат на збут	$\Delta B_{зб} = (B_{зб1} - B_{зб0}) / B_{зб0}$, де $B_{зб1}$ – витрати на збут підприємства у базовому році, грн.; $B_{зб0}$ – витрати на збут підприємства у попередньому році, грн.
1.2. Частка витрат на збут у загальних витратах	$\chi_{B_{зб}} = B_{зб} / B_{з}$, де $B_{зб}$ – витрати на збут, грн.; $B_{з}$ – загальні витрати підприємства, грн.
1.3. Коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат на збут	$\Delta OP_{B_{зб}} = \Delta OP / \Delta B_{зб}$, де ΔOP – темп зростання обсягу реалізації, %; $\Delta B_{зб}$ – темп зростання витрат на збут, %
1.4. Коефіцієнт рентабельності витрат на збут	$P_{B_{зб}} = \Pi / B_{зб}$, де Π – валовий прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.; $B_{зб}$ – витрати на збут, грн.
2. Просування (реклама)	
2.1. Коефіцієнт рентабельності заходів просування	$P_{зпр} = \chi\Pi / B_{зпр}$, де $\chi\Pi$ – чистий прибуток, грн.; $B_{зпр}$ – витрати на заходи просування продукції, грн.
2.2. Темп приросту витрат на просування	$\Delta B_{зпр} = (B_{зпр1} - B_{зпр0}) / B_{зпр0}$, де $B_{зпр1}$ – витрати на заходи просування підприємства у базовому році, грн.; $B_{зпр0}$ – витрати на заходи просування підприємства у попередньому році, грн.
2.3. Частка витрат на просування у загальних витратах	$\chi_{B_{зпр}} = B_{зпр} / B_{з}$, де $B_{зпр}$ – витрати на заходи просування, грн.; $B_{з}$ – загальні витрати підприємства, грн.
2.4. Коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат на просування	$\Delta OP_{B_{зпр}} = \Delta OP / \Delta B_{зпр}$, де ΔOP – темп зростання обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), %; $\Delta B_{зпр}$ – темп зростання витрат на заходи просування, %
3. Товарна політика	
3.1. Темп приросту ринкової частки підприємства	$\Delta PC = (PC_1 - PC_0) / PC_0$, де PC_1 – ринкова частка підприємства у базовому році; PC_0 – ринкова частка підприємства у попередньому році
3.2. Темп приросту сукупного обсягу реалізації продукції	$\Delta OPC = \Delta OPC_1 / \Delta OPC_0 - 1$, де ΔOPC_1 – обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у базовому році, грн.; ΔOPC_0 – обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у попередньому році, грн.
3.3. Рентабельність продажів	$P_n = \chi\Pi / \chi D$, де $\chi\Pi$ – чистий прибуток, грн.; χD – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.
3.4. Рентабельність продукції	$P_{пр} = \chi\Pi / C$, де $\chi\Pi$ – чистий прибуток, грн.; C – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), грн.
4. Цінова політика	
4.1. Індекс товарообігу	$I_m = TO_1 / TO_0$, де TO_1 – товарообіг поточного періоду, грн.; TO_0 – товарообіг базового періоду, грн.
4.2. Коефіцієнт співвідношення середньої ціни продукції до середньої ринкової ціни	$K_{сц} = \overline{Ц_n} / \overline{Ц_p}$, де $\overline{Ц_n}$ – середня ціна одиниці продукції підприємства, грн.; $\overline{Ц_p}$ – середня ринкова ціна відповідної продукції, грн.
4.3. Коефіцієнт покриття витрат	$K\Pi_e = TO / (C + BO)$, де TO – товарообіг підприємства, грн.; C – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), грн.; BO – сума витрат обігу, грн.
4.4. Рівень торгової націнки в роздрібній ціні	$PTH_p = TH_i / PC_i * 100\%$, де TH_i – торгова націнка i -го реалізованого товару, грн.; PC_i – роздрібна ціна i -го реалізованого товару, грн.

Джерело: складено авторами

На третьому етапі визначаємо інтегральні показники ефективності (I_i) за кожним елементом комплексу маркетингу (тобто $I_{зб}$, $I_{зпр}$, I_{mn} , $I_{цп}$) за формулою:

$$I_i = \sum_{j=1}^n k_{ij} \cdot v_{ij}, \quad (1)$$

де I_i – інтегральний показник ефективності за кожним елементом комплексу маркетингу; $i = 1, 2, 3, 4$; k_{ij} – стандартизоване значення часткового j -го показника ефективності в межах i -го елемента комплексу маркетингу; $i = 1, 2, \dots, n$; n – кількість часткових показників ефективності в межах i -го елемента комплексу маркетингу; v_{ij} – вагомість j -го часткового показника ефективності в межах i -го елемента комплексу маркетингу.

Значення вагомості інтегрального показника ефективності визначається у відповідності до ступеня впливу кожного окремого інтегрального показника на ефективності маркетингової діяльності підприємства за методом попарного порівняння, шляхом встановлення рангів кожному частковому показнику групою експертів. На основі проведеного ранжування показників експертами визначаємо вагомість кожного із них у відповідній групі за методом попарного

порівняння.

Комплексний інтегральний показник ефективності маркетингової діяльності підприємства (I) розраховується за такою формулою:

$$I = I_{зб} \cdot V_{зб} + I_{зпр} \cdot V_{зпр} + I_{mn} \cdot V_{mn} + I_{цп} \cdot V_{цп}, \quad (2)$$

де I – комплексний інтегральний показник ефективності маркетингової діяльності підприємства; $I_{зб}$ – інтегральний показник ефективності розподілу (збуту); $I_{зпр}$ – інтегральний показник ефективності заходів просування; I_{mn} – інтегральний показник ефективності товарної політики; $I_{цп}$ – інтегральний показник ефективності цінової політики; $V_{зб}$, $V_{зпр}$, V_{mn} , $V_{цп}$ – вагові коефіцієнти відповідних інтегральних показників ефективності розподілу (збуту), заходів просування, товарної політики, цінової політики.

Найвищий рейтинг ефективності маркетингової діяльності матиме підприємство, що отримало максимальне значення інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності.

Рівень ефективності маркетингової діяльності підприємства пропонуємо визначати за допомогою універсальної шкали Харрінгтона залежно від значення комплексного інтегрального показника ефективності (I) (табл. 2).

Таблиця 2

Рівні ефективності маркетингової діяльності підприємства відповідно до шкали Харрінгтона

Інтервали шкали Харрінгтона (значення I)	Рівень ефективності маркетингової діяльності підприємства	Характеристика рівнів ефективності маркетингової діяльності підприємства
(0,8 – 1]	Абсолютна ефективність	Високий ступінь ефективності усіх напрямів (елементів) комплексу маркетингу; високий рівень рентабельності маркетингової діяльності; оптимальна інтеграція елементів комплексу маркетингу; виконання плану маркетингової діяльності; високий рівень маркетингового потенціалу
(0,63 – 0,8]	Значна ефективність	Висока ефективність більшості напрямів комплексу маркетингу; оптимальне поєднання елементів маркетингу; висока дохідність запроваджених маркетингових заходів; незначні відхилення у виконанні плану маркетингової діяльності.
(0,37 – 0,63]	Нормальна ефективність	Ефективність двох складових комплексу маркетингу при відхиленні у результатах інших двох; середній рівень маркетингового потенціалу; середній рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку
(0,2 – 0,37]	Помірна ефективність	Розвиток (перевага) лише однієї складової комплексу маркетингу; значні відхилення в виконанні плану маркетингової діяльності
[0 – 0,2]	Низька (критична) ефективність	Низький рівень ефективності усіх напрямів комплексу маркетингу; низький рівень рентабельності маркетингової діяльності; низька конкурентоспроможність; невиконання плану з реалізації маркетингової стратегії; неоптимальне використання маркетингових інструментів; низький маркетинговий потенціал

Джерело: власна розробка авторів

Результати проведеного дослідження дають змогу сформувати систему заходів щодо підвищення рівня ефективності маркетингової діяльності підприємств (табл. 3).

Отже, маркетингова діяльність в сучасних ринкових умовах здійснюється під впливом різних чинників, які можуть впливати на загальну її ефективність. Тому загалом для підприємств

характерним є нормальна ефективність маркетингової діяльності. Проте підприємство має прагнути до постійного розвитку, тобто бути націленими на значну та абсолютну ефективність, мінімізувавши вплив ринкових чинників та підвищувати рівень ефективності маркетингової діяльності шляхом здійснення таких заходів як: координація зусиль на ключових сегментах ринку шляхом оптимізації та

інтеграції усіх елементів комплексу маркетингу, концентрація та фокусування на основних потребах та бажаннях споживачів, постійна комунікація з цільовою аудиторією, вдосконалення організаційної структури управління маркетингом на підприємстві, шляхом підвищення кваліфікації та навчання працівників,

використання прогресивних інструментів реклами та просування товару, проведення систематичного контролю за досягненням результатів. Такі заходи дозволять вплинути на рівень ефективності не лише маркетингової діяльності, а й інших складових виробничо-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 3

Заходи щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств

Рівень ефективності маркетингової діяльності підприємства	Заходи щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства
Абсолютна ефективність	– впровадження маркетингових інновацій; – фокусування на потребах цільових споживачів та пошук нових сегментів; – стимулювання споживчого попиту
Значна ефективність	– постійний контроль за виконанням планів; – інтенсифікація зусиль на ключовому елементі системи маркетингу; – фокусування на потребах цільових споживачів та систематичне проведення заходів заохочення цільових споживачів; – збільшення фінансування заходів маркетингу;
Нормальна ефективність	– вдосконалення організаційної структури управління маркетингом на підприємстві; – систематичне здійснення та проведення маркетингових досліджень та посилення рекламної кампанії; – підвищення кваліфікації маркетологів; – використання методів збереження існуючих споживачів
Помірна ефективність	– часткова реорганізація служби маркетингу та підвищення кваліфікації маркетологів; – перегляд поточної маркетингової стратегії; – збільшення обсягу фінансування маркетингових засобів; – створення нової рекламної кампанії
Низька (критична) ефективність	– реорганізація маркетингової служби; – пошук нових потенційних ринків/сегментів; – формування нової маркетингової стратегії; – глибоке дослідження споживчих потреб

Джерело: власна розробка авторів

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розроблено науково-методичний підхід щодо оцінювання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства; виокремлено часткові показники для оцінювання ефективності елементів комплексу маркетингу; сформовано систему заходів щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств. Розрахунок комплексного інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності підприємства є важливим напрямом оцінювання стану та рівня розвитку комплексу маркетингу на підприємстві. Показник дає змогу оперативно виявити та усунути відхилення у

досягненні цілей та виконанні завдань збуту, реалізації заходів просування, товарної та цінової політики, що, відповідно, впливає на загальну ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Науково-методичні положення щодо оцінювання та рекомендації з підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств можна на практиці застосовувати підприємствам, органам влади для формування стратегії маркетингового розвитку підприємства тощо.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення чинників, які впливають на ефективність прийняття та реалізації маркетингової стратегії у діяльності підприємства в сучасних динамічних умовах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амблер, Т. Маркетинг и финансовый результат. Новые показатели и богатство корпорации / Т. Амблер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 246 с.
2. Байцар, Р. І. Оцінювання пріоритетності коефіцієнтів вагомості для визначення комплексної оцінки компетентності персоналу / Р. І. Байцар, М. М. Сколоздр // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер.: Автоматика, вимірювання та керування. – 2013. – № 753. – С. 100-104.
3. Балановська, Т. І. Управління маркетинговою діяльністю на агропродовольчому ринку / Т. І. Балановська, О. П. Гоголя // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154, Ч. 1. – С. 368-373.

4. Крикавський, Є. В. Ефективність і результативність в управлінні ланцюгами поставок / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко // Логістика проблеми і рішення. Міжнародний науково-практичний журнал. – Харків, 2017. – № 1. – С. 16-21.
5. Музичка, Є. О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств / Є. О. Музичка // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11-12 (2). – С. 64-67.
6. Пан, Л. В. Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л. В. Пан, О. К. Абрамович // Економіка Крима. – 2008. – № 25. – С. 33-36.
7. Подольчак, Н. Ю. Метод комплексного оцінювання рівня ризиків підприємств-лізингодавців / Н. Ю. Подольчак, І. Я. Кулиняк / Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – К.: 2013. – № 4 (142). – С. 144-157.
8. Струпинська, Н. В. Методичний підхід до забезпечення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства / Н. В. Струпинська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 379-387.
9. Філіпішина, Л. М. Комплексна система оцінки цінової політики підприємств роздрібною торгівлі / Л. М. Філіпішина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16). – С. 156-160.
10. Чухрай, Н. І. Оцінювання результативності та ефективності маркетингу промислового підприємства у ланцюгу поставок / Н. І. Чухрай, І. Б. Млинко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 24-34.

REFERENCES

1. Ambler, T. (2003). Marketynh i finansovy rezultat. Novye pokazately i bohatstvo korporatsyy [Marketing and financial result. New indicators and the corporation's wealth]. Moscow: Fynansy i statystyka.
2. Baitsar, R. I., Skolozdra, M. M. (2013). Otsiniuvannya priorytetnosti koefitsientiv vahomosti dlia vyznachennia kompleksnoi otsinky kompetentnosti personalu [Estimation of the weighting factors importance for the determination of the staff competence comprehensive assessment]. Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Series: Automation, Measurement and Control, 753, 100-104.
3. Balanovska, T. I., Hohulia, O. P. (2010). Upravlinnia marketynhovoio diialnistiu na ahroprodovolchomu rynku [Marketing activities management in the agro-food market]. Scientific herald of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, 154 (1), 368-373.
4. Krykavskiy, Ye. V., Pokhylchenko, O. A. (2017). Efektyvnist i rezultatyvnist v upravlinni lantsiuhamy postavok [Effectiveness and efficiency in the supply chains management]. Logistics problems and solutions. International scientific and practical journal, 1, 16-21.
5. Muzychka, Ye. O. (2013). Otsinka efektyvnosti upravlinnia zbutovoio diialnistiu turystychnykh pidpriemstv [Evaluation of the sales activities management effectiveness at tourist enterprises]. Economic Annals-XXI, 11-12 (2), 64-67.
6. Pan, L. V., Abramovych, O. K. (2008). Kompleks marketynhu ta yoho rol v umovakh komunikatsiinoi ery marketynhu [Marketing complex and its role in the conditions of the communication era of marketing]. Economy of Crimea, 25, 33-36.
7. Podolchak, N. Yu., Kulyniak, I. Ya. (2013). Metod kompleksnoho otsiniuvannya rivnia ryzykiv pidpriemstv-lizynhodavtsiv [Complex assessment method of the risks level of enterprises-lessors]. Actual Problems of Economics: Scientific Economic Journal, 4 (142), 144-157.
8. Strupynska, N. V. (2013). Metodychnyi pidkhid do zabezpechennia efektyvnosti marketynhovoio diialnosti promyslovoho pidpriemstva [Methodical approach to ensuring of marketing activities effectiveness of an industrial enterprise]. Business Inform, 8, 379-387.
9. Filipishyna, L. M. (2009). Kompleksna systema otsinky tsinovoio polityky pidpriemstv rozdrubnoi torhivli [Integrated pricing system for retailers]. Bulletin of Economic Science of Ukraine, 2 (16), 156-160.
10. Chukhray, N. I., Mlynko, I. B. (2013). Otsiniuvannya rezultatyvnosti ta efektyvnosti marketynhu promyslovoho pidpriemstva u lantsiuhu postavok [Evaluation of the efficiency and effectiveness of marketing of an industrial enterprise in the supply chain]. Marketing and Management of Innovations, 3, 24-34.

Кульняк Игорь Ярославович, Базарко Светлана Владимировна. ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Неопределенность и динамичность рынка растёт, усиливается влияние экономических, политических и социальных факторов на деятельность предприятия, поэтому руководство предприятий должно постоянно учитывать факторы внешней и внутренней среды, их влияния на хозяйственную деятельность и на пути достижения поставленных целей. Маркетинговая деятельность возникает одним из важнейших направлений стратегического управления, ведь грамотно разработанные действия и мероприятия в сфере маркетинга позволяют повышать конкурентоспособность на рынке, соответственно увеличить долю рынка и расширить границы целевых сегментов, сформировать положительный имидж предприятия и поддерживать деловую репутацию и отражает актуальность темы исследования и необходимость дальнейшего исследования и формирования эффективных мер повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятий. Целью научного исследования является разработка научно-методического подхода к оценке и повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Для решения задач работы были использованы следующие методы: сравнительного анализа, синтеза, систематизации и обобщения, экономико-

статистический (определение интегрального показателя эффективности маркетинговой деятельности), логического обобщения и системного подхода (формирование системы мероприятий по повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятий). В статье авторы использовали такие элементы научной новизны: разработан научно-методический подход к оценке и повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятия; выделены частичные показатели для оценки эффективности элементов комплекса маркетинга; сформирована система мероприятий по повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятий. Разработанный авторами научно-методический подход к оценке и рекомендации по повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятий можно на практике применять предприятиям, органам власти (например, для формирования стратегии развития региона, отрасли или предприятий) и др. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является изучение факторов, влияющих на эффективность принятия и реализации маркетинговой стратегии в деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: эффективность маркетинговой деятельности предприятий, элементы комплекса маркетинга, цена, продвижение, продукт, товарная политика, сбыт.

Kulyniak Ihor Ya., Bazarko Svitlana V. EVALUATION AND IMPROVING OF MARKETING ACTIVITIES EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES

The uncertainty and dynamism of the market is growing, the influence of economic, political and social factors on the activity of the enterprise are increasing. Therefore the management must constantly take into account the factors of the external and internal environment, their direction of influence on economic activity on the way to achieve the set goals. Marketing activity is one of the most important directions of strategic management, because competently developed actions and measures in the field of marketing allow to increase competitiveness in the market, respectively, to increase the market share and expand the boundaries of target segments, to form a positive image of the enterprise and maintain a business reputation. That is why the scientific research is relevant nowadays. There is the need for further research and the formation of effective measures to increase the effectiveness of enterprises' marketing activities. The purpose of scientific research is to develop a scientific and methodological approach to evaluation and improving of marketing activities effectiveness of enterprises. The following methods have been used to solve the tasks: comparative analysis, synthesis, systematization and generalization, economic and statistical (definition of integral indicator of marketing activities effectiveness), logical generalization and system approach (formation of a system of measures to increase the marketing activities effectiveness of enterprises). In the article, the authors have developed a scientific and methodological approach to evaluation and improving of marketing activities effectiveness of enterprises. The authors have indicated the particular indicators for the evaluation of the effectiveness of the marketing mix elements. They have formed a system of measures for improving the marketing activities effectiveness of enterprises. The author's research methodological approach to evaluation and recommendations on improving the marketing activities effectiveness of enterprises can be applied in practice of enterprises, authorities (for example, to formulate a strategy for the development of a region, industry or enterprises), etc. Prospects for further research in this area are to study the factors that influence on the adoption and implementation of marketing strategy effectiveness of enterprises in the modern conditions of management.

Key words: marketing activity effectiveness of enterprises, marketing mix elements, price, promotion, product, commodity policy, sale.

Одержано 30.10.2017 р.

Маргіта Наталія Орестівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»,
Маргіта Михайло Васильович,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ

Досліджено практичні аспекти застосування теорії обмежень. Зазначено, що методологія теорії обмежень є універсальною і знаходить своє застосування в найрізноманітніших сферах, зокрема в управлінні виробництвом, управлінні проектами, маркетингу, логістиці. Інструментарій ТОС дозволяє виявити корінні проблеми, ідентифікувати приховані резерви підприємств та запропонувати методи вирішення кризових ситуацій. Необхідність постійного вдосконалення логістичних систем та покращення рівня логістичного сервісу обумовлюється постійним підвищенням вимог клієнтів та загостренням конкуренції, що обґрунтовує необхідність застосування інструментарію теорії обмежень в управлінні підприємствами. Головною метою цієї роботи є аналіз практичних аспектів застосування теорії обмежень систем, що не тільки сприятиме зростанню ефективності менеджменту, але й дозволить сформувати стійкі конкурентні переваги підприємства на ринку. Досліджено основні інструменти та переваги застосування припущень теорії в різних сферах: управлінні виробничими запасами, виробничій логістиці, дистрибуції, оптимізації логістичної діяльності. Наведено показники ефективності застосування інструментарію ТОС, що дозволяє підвищити своєчасність виконання замовлень на 43%; скоротити час виробничого циклу до 75%; збільшити обсяг продажів на 65%; знизити об'єм запасів на 49%; скоротити час виконання проектів більш ніж на 20%; досягнуті загального покращення фінансових результатів на 73%. Зазначено, що ефективність застосування теорії обмежень систем на практиці підтверджується тим, що більшість великих компаній уже протягом багатьох років застосовують підходи ТОС у своїй діяльності. Зокрема, такі компанії як General Motors, Boeing, Motorola тощо у своїй діяльності застосовують ТОС. Актуальність застосування теорії обмежень полягає також в тому, що теорія дозволяє підприємству забезпечити постійний рух на шляху до досягнення ним досконалості. Після усунення одного обмеження, яке на даний момент було ключовим, проводиться пошук наступного і так далі.

Ключові слова: теорія обмежень систем, ТОС, практичні аспекти ТОС, ефективність ТОС, ефективність логістичної системи.

ВСТУП

Постановка проблеми. У сучасних умовах теорія обмежень системи (ТОС) має значний практичний потенціал, адже інструментарій теорії дозволяє виявити корінні проблеми, ідентифікувати приховані резерви підприємств та запропонувати методи вирішення кризових ситуацій. Оскільки методологія теорії є універсальною, це знаходить своє застосування в найрізноманітніших сферах, зокрема в управлінні виробництвом, управлінні проектами, маркетингу, логістиці.

Оскільки сутність логістики полягає в ефективному управлінні матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками підприємства (чи навіть логістичної мережі), то застосування ТОС для оптимізації даних потоків є особливо актуальним, що пояснює зростання популярності теорії обмежень в управлінні логістичними системами.

З початку своєї появи ТОС пройшла в своєму розвитку ряд перетворень, які еволюціювали від застосування лише в управлінні виробництвом аж до широкого використання в різних сферах, зокрема в логістиці.

Багатий методичний апарат теорії обмежень систем дозволяє не лише за рахунок її використання підвищувати ефективність логістичної діяльності підприємства, але й надалі розширювати апарат її застосування для вирішення все ширшого кола

проблем.

З одного боку, ТОС як філософія управління характеризується універсальністю, її можна однаково ефективно застосовувати не лише на різних підприємствах, але і в різних сферах діяльності, а з іншого, дана теорія забезпечує унікальність отриманих рішень, де відправною точкою є конкретні умови на підприємстві.

Необхідність постійного вдосконалення логістичних систем та покращення рівня логістичного сервісу обумовлюється постійним підвищенням вимог клієнтів та загостренням конкуренції, що в свою чергу вимагає від підприємства доставляти свою продукцію кінцевим споживачам в коротші терміни, за нижчою ціною, забезпечуючи вищий рівень обслуговування, ніж у його клієнтів, що обґрунтовує необхідність застосування інструментарію теорії обмежень в управлінні підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автором теорії обмежень є ізраїльським вчений Е. Голдрат, який пропонує застосування цієї революційної концепції для забезпечення глобального підвищення продуктивності організації [1]. Проте, в майбутньому, теорія обмежень систем знайшла своє відображення та подальший розвиток в працях інших авторів, зокрема у праці [2] пропонується використання інструментарію ТОС для формування асортиментної політики компанії, у [3] розглядається новий підхід до аналізу витрат, що базується на обліку

пропускної здатності системи, а не традиційному обліку витрат. Практичні аспекти перетворень на будь-якому рівні організації, що дозволяють як виявляти явні і приховані проблеми з використанням аналітичних інструментів ТОС, так і усувати ці проблеми за допомогою проривних рішень описано в [4].

Постановка завдання (мета статті). Головною метою цієї роботи є аналіз практичних аспектів застосування теорії обмежень систем, що не тільки сприятиме зростанню ефективності менеджменту, але й дозволить сформулювати стійкі конкурентні переваги підприємства на ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теорія обмежень системи (ТОС) знайшла своє застосування в різних сферах бізнесу. Зокрема, варто зазначити, що в управлінні логістичною діяльністю її використовують за такими напрямками, як:

- управління запасами;
- управління ланцюгом поставок;
- виробнича логістика;

- оптимізація логістичної діяльності;
- дистрибуція.

На практиці ефективність застосування інструментарію ТОС доведено багатьма успішними прикладами, зокрема застосування ТОС дозволяє:

- підвищити своєчасність виконання замовлень на 43%;
- скоротити час виробничого циклу до 75%;
- збільшити обсяг продажів на 65%;
- знизити об'єм запасів на 49%;
- скоротити час виконання проектів більш ніж на 20%;
- досягнути загального покращення фінансових результатів на 73%.

Практичний досвід застосування положень теорії обмежень систем вказує, що за допомогою інструментарію ТОС можна значною мірою покращити показники діяльності підприємства, зокрема підвищити рівень логістичного обслуговування споживачів, оптимізувати рівень запасів, покращити структуру витрат, покращити фінансові результати діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Практичний потенціал застосування ТОС в логістиці

Сфера застосування	Припущення ТОС	Основні інструменти ТОС	Переваги
Управління виробничими запасами	На складі повинно бути стільки товару (ресурсу), щоб з одного боку, не допустити зупинки процесу через його відсутність, а з іншого – уникнути його надмірного накопичення	Механізм DBR («Барабан-буфер-мотузка»)	зменшення рівня запасів; зниження витрат на зберігання; зниження собівартості продукції; підвищення швидкості реагування та гнучкості
Виробнича логістика	Виробничий процес складається з низки елементів, кожен з яких характеризується своєю різною продуктивністю. Продуктивність системи загалом визначається мінімальною потужністю ланки, яку називають «вузьким місцем». Збільшення продуктивності будь-якої ланки, що не є «вузьким місцем» не несе корисного ефекту, тому ТОС спрямована на пошук та розширення власне обмежуючого фактору	Пошук «вузького місця» (обмеження) і його усунення, розумові процеси, механізм DBR	підвищення продуктивності системи; уникнення неефективних інвестицій; підвищення ефективності діяльності підприємства; зниження витрат
Дистрибуція	Точність прогнозів є найбільшою для великих сукупностей, в той час як для менших сукупностей дані будуть більш-менш випадковими. ТОС пропонує наступне розв'язання: більшість запасів повинна знаходитись в центральному складі, а їх кількість повинна змінюватись пропорційно до часу реалізації замовлення виробництвом. Також ТОС пропонує застосування певних додаткових показників, зокрема міра запізнення поставок, вартість запасів, що залишаються в системі понаднормово.	Система показників, механізм DBR, розумові процеси, «пропозиція мафії»	контроль плинності запасів; підвищення рівня логістичного обслуговування; зниження витрат та збут; зниження вартості доставки; скорочення часу виконання замовлення
Оптимізація логістичної діяльності	Для будь-якої системи характерна наявність обмежуючого фактору, який заважає підвищенню її ефективності та продуктивності. Пошук та управління	Розумові процеси, дерево поточної реальності, дерево майбутньої	підвищення ефективності діяльності підприємства, зниження сукупних витрат,

	даними обмеженнями допомагає покращити поточний стан функціонування системи, досягнути конкурентних переваг. ТОС пропонує методи визначення та усунення обмежень, а також передбачення наслідків від даних заходів. ТОС концентрується на процесі постійного пошуку та вдосконалення системи.	реальності, діаграма вирішення конфлікту, дерево переходу, план перетворень, критичний ланцюг, процес постійного вдосконалення	попередження негативних результатів від змін, зменшення собівартості продукції, усунення марнотратства
--	---	--	--

Джерело: сформовано на основі [6-8]

Також варто зазначити, що досягнення таких значних результатів за допомогою ТОС є можливим за рахунок [5]:

- концентрації зусиль на тих сферах, де є можливим отримання швидких ефектів;
- забезпечення ефективних технік, що уможливають постійний процес вдосконалення системи.

Ефективність застосування теорії обмежень систем на практиці підтверджується тим, що більшість великих компаній уже протягом багатьох років

застосовують підходи ТОС у своїй діяльності. Зокрема, такі компанії як General Motors, Boeing, Motorola тощо у своїй діяльності застосовують ТОС. Варто наголосити, що ТОС є джерелом здобуття підприємством довготермінових конкурентних переваг, що створює передумови для постійного розвитку підприємства в майбутньому.

На рис. 1 представлено відомі світові бренди, які нарощують свої конкурентні переваги, зокрема й за рахунок використання ТОС.

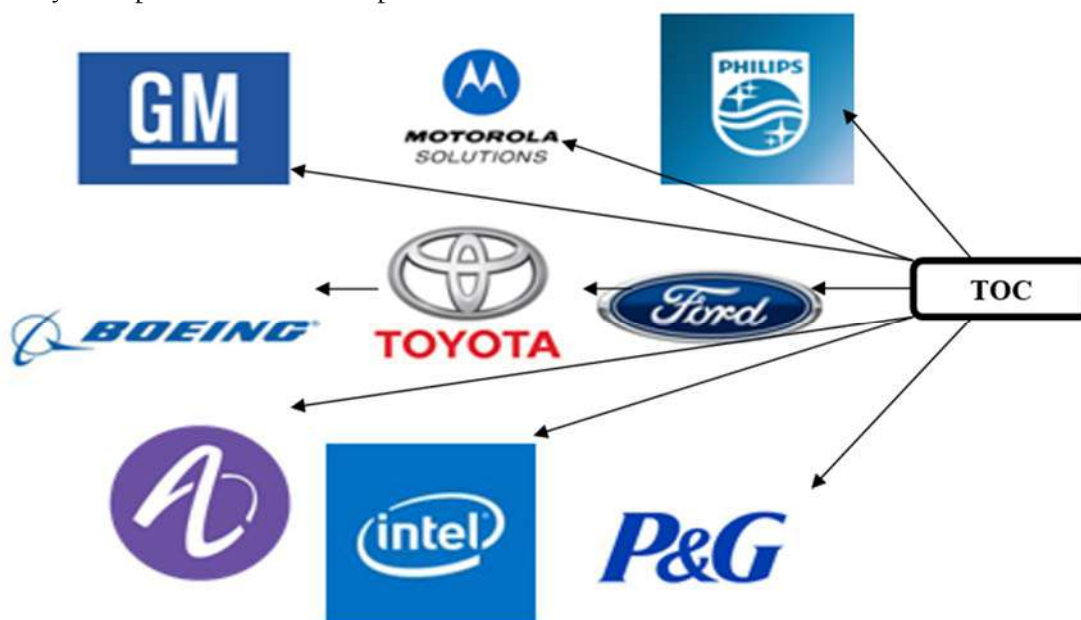


Рис. 1. Поширення ідей ТОС серед світових лідерів ринку

Варто зазначити, що застосування теорії обмежень орієнтується на досягнення таких покращень на підприємстві, які допоможуть йому забезпечити тривалу конкурентну перевагу на ринку. Актуальність застосування теорії обмежень полягає також в тому, що теорія дозволяє підприємству забезпечити постійний рух на шляху до досягнення ним досконалості. Після усунення одного обмеження, яке на даний момент було ключовим, проводиться пошук наступного і так далі.

Після кожного кроку підприємство переходить на новий рівень свого розвитку, що не завжди можна досягнути за рахунок застосування інших концепцій. Такий ефект досягається тим, що дана концепція управління концентрує свою увагу саме на ключових проблемах, в той час як інші можуть допустити покладання зусиль, на вдосконалення, яке на даний

момент не є критично необхідним. Прикладом може служити збільшення кількості каналів обслуговування, в той час як попит і кількість споживачів, що проходять через канали, є меншими за їх пропускну здатність.

Популярність ідей теорії обмежень систем з кожним роком зростає. Проте, в той час як в розвинених європейських країнах, а також в США дана концепція уже тривалий час зберігає свою популярність, на пострадянському просторі теорія лише починає здобувати популярність.

Для її прийняття і поширення важливо розуміти, якого покращення ситуації можна досягнути при її застосуванні. Керівництво фірм, які розглядають доцільність впровадження теорії обмежень, значною мірою цікавить результат, на який вони можуть очікувати при застосуванні даного підходу на

конкретних підприємствах.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

До основних переваг застосування теорії обмежень в логістиці можна віднести:

- швидкий ефект;
- відсутність потреби у значних інвестиціях;
- зниження обсягу запасів і коштів заморожених у них;
- підвищення рівня логістичного обслуговування;
- підвищення гнучкості підприємства та його еластичності;
- системний підхід, що дозволяє досягнути

позитивних ефектів одразу в декількох сферах;

- скорочення виробничих циклів;
- покращення фінансових результатів підприємства;
- зниження імовірності збоїв;
- здобуття тривалих конкурентних переваг;
- знаходження принципово нових шляхів розв'язання;
- управління логістичними ризиками, зокрема можливість передбачення небажаних явищ ще до їх появи та розробки заходів щодо їх запобігання або мінімізації;
- універсальність;
- унікальність розроблених рішень та їх адаптація під конкретні умови тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Goldratt, E. M. Cost Accounting: The Number One Enemy of Productivity. International Conference Proceedings, American Production and Inventory Control Society, 1983. – 446 p.
2. Goldratt, E. M. From Cost World to Throughput World. / E. M. Goldratt // Advances in Management Accounting. – 1992. – P. 35-53.
3. Noreen, E. The Theory of Constraints and its implications for Management Accounting/ E. Noreen, D. Smith, T. J. Mackey: North River Press, 1995. – 216 p.
4. Теория ограничений Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.
5. Сайт консалтингової компанії TOC consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://toc-consulting.pl>.
6. Сайт консалтингової компанії AVA ERP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avaerp.com>.
7. Ковальчук, І. В. Управління запасами у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств / І. В. Ковальчук, Т. В. Косарева // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 86-94.
8. Kabut, M. Teoria ograniczeń – koncepcja i praktyczne przykłady. Praca licencjacka na kierunku: Zarządzanie, Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania, Warszawa. – 2011. – 94 s.

REFERENCES

1. Goldratt, E. M. (1983). Cost Accounting: The Number One Enemy of Productivity. International Conference Proceedings, American Production and Inventory Control Society, 446.
2. Goldratt, E. M. (1992). From Cost World to Throughput World, 35-53.
3. Noreen, E., Smith, D., Mackey, T. J. (1995). The Theory of Constraints and its implications for Management Accounting. Noreen, North River Press, 216.
4. Detmer, Uyl'jam (2008). Teoryja obmezhen' Goldratta: systemnyj pidhid do bezperervnogo udoskonalennja. Moskva Al'pina Biznes Buks, 444.
5. Sajt konsaltingovoi' kompanii' TOC consulting. Retrieved from <http://toc-consulting.pl>.
6. Sajt konsaltingovoi' kompanii' AVA ERP. Retrieved from <http://avaerp.com>.
7. Koval'chuk, I. V. Kosarjeva, T. V. (2005). Upravlinnja zapasamy u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryjemstv. Ekonomika APK, 7, 86-94.
8. Kabut, M. (2011). Teoria ograniczeń – koncepcja i praktyczne przykłady. Praca licencjacka na kierunku: Zarządzanie, Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania, Warszawa.

Маргита Наталья Орестовна, Маргита Михаил Васильевич. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ

Исследовано практические аспекты применения теории ограничений. Отмечено, что методология теории ограничений является универсальной и находит свое применение в самых разнообразных сферах, в частности в управлении производством, управлении проектами, маркетинге, логистике. Инструментарий ТОС позволяет выявить коренные проблемы, идентифицировать скрытые резервы предприятий и предложить методы решения кризисных ситуаций. Необходимость постоянного совершенствования логистических систем и улучшения уровня логистического сервиса обуславливается постоянным повышением требований клиентов и обострением конкуренции, что обосновывает необходимость применения инструментария теории ограничений в управлении предприятиями. Главной целью этой работы является анализ практических аспектов применения теории ограничений систем, что не только будет способствовать росту эффективности менеджмента, но и позволит

сформировать устойчивые конкурентные преимущества предприятия на рынке. Исследованы основные инструменты и преимущества применения предположений теории в различных сферах: управлении производственными запасами, производственной логистике, дистрибуции, оптимизации логистической деятельности. Приведены показатели эффективности применения инструментария ТОС, что позволяет повысить своевременность выполнения заказов на 43%; сократить время производственного цикла до 75%; увеличить объем продаж на 65%; снизить объем запасов на 49%; сократить время выполнения проектов более чем на 20%; достичь общего улучшения финансовых результатов на 73%. Отмечено, что эффективность применения теории ограничений систем на практике подтверждается тем, что большинство крупных компаний уже на протяжении многих лет применяют подходы ТОС в своей деятельности. В частности, такие компании как General Motors, Boeing, Motorola и т.д. в своей деятельности применяют ТОС. Актуальность применения теории ограничений состоит также в том, что теория позволяет предприятию обеспечить постоянное движение на пути к достижению им совершенства. После устранения одного ограничения, которое на данный момент было ключевым, проводится поиск следующего и так далее.

Ключевые слова: теория ограничений систем, ТОС, практические аспекты ТОС, эффективность ТОС, эффективность логистической системы.

Marhita Nataliya O., Marhita Mykhaylo V. THE PRACTICAL ASPECTS OF THE THEORY OF CONSTRAINTS APPLICATION

The practical aspects of the Theory of Constraints application have been investigated. It has been noted that Theory of Constraints methodology is universal and its application in wide fields, particular in the management of production, project management, marketing, logistics. The TOS tools can create fundamental problems, identify hidden reserves of enterprises, and offer methods for solving crisis situations. The necessity of logistics systems continuous improvement and improvement of logistic service level is conditioned by constant increase of client's requirements and competition intensification, which substantiates the necessity of Theory of Constraints tools using in the enterprises management. The main purpose of this work is to analyze the practical aspects of the Theory of Constraints application, which not only can increase the management efficiency, but can also create company's stable competitive advantages in the market. The Theory of Constraints main tools and advantages of Theory assumptions application in different spheres have been investigated: production inventory management, production logistics, distribution, optimization of logistic activity. The indexes of TOS tools efficiency application have been given, which allows to increase the timeliness of orders execution by 43%; reduce production cycle time to 75%; increase sales by 65%; reduce inventory by 49%; reduce project execution time by more than 20%; to achieve a general improvement of financial results by 73%. It has been noted that the effectiveness of the Theory of Constraints application in practice is confirmed by the fact that most large companies have applied the TOS approach in their activities for many years. In particular, companies such as General Motors, Boeing, Motorola, etc. use TOS in their activities have applied the TOS approach. The urgency of the Theory of Constraints application is also that the theory allows the company to provide a constant movement towards the perfection of its achievement. After removing one limitation, which at the moment was the key one, we search for the next one, and so on.

Key words: Theory of Constraints, TOS, TOS practical aspects, TOS efficiency, logistic system efficiency

Одержано 27.10.2017 р.

Польова Тетяна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри економіки та обліку,
Резнік Аліна Сергіївна,
магістр,

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЯК ПІДГРУНТЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЗВАЖЕНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Актуальність статті обумовлена необхідністю вирішення питань, пов'язаних з налагодженням ефективного використання виробничих запасів на підприємстві. Виробничі запаси беруть участь в основному виді діяльності, без їх участі у процесі господарювання неможливе повноцінне функціонування промислового підприємства. Метою даного дослідження є визначення ефективності використання виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод» і розробка пропозицій щодо їх оптимізації на досліджуваному підприємстві. Методологічною основою проведеного дослідження є системно-структурний підхід, що передбачає розгляд об'єкта як цілісної, багатоаспектної та багаторівневої системи. У процесі дослідження використовувались такі методи: теоретичне узагальнення, статистичний аналіз (для вивчення, групування та порівняння емпіричних даних з метою вивчення тенденцій зміни виробничих запасів у динаміці), аналіз і синтез, системний підхід (для визначення особливостей обліку виробничих запасів), індукція та дедукція (для аналізу складу виробничих запасів), графічний метод (для оцінки стану виробничих запасів підприємства), факторний аналіз (для прогнозування фінансових результатів діяльності). Емпіричну базу дослідження складають фінансова і бухгалтерська звітність ПАТ «Старобільський молокозавод». В ході проведеного аналізу встановлено, що наявність та стан виробничих запасів на підприємстві негативно впливають на його діяльність, що свідчить також про зниження економічної ефективності їх використання. Для підвищення ефективності використання цього виду ресурсів підприємства потрібно аналізувати тенденції зміни складових виробничих запасів. Елементи наукової новизни одержаних результатів полягають в обґрунтуванні організаційних, теоретичних і методичних положень та наданні практичних рекомендацій щодо ефективного використання виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод», що дозволить поліпити результативність управління виробничими запасами підприємства. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що реалізація наданих висновків і пропозицій сприятиме поліпшенню аналітичності і оперативності інформації, а також підвищенню ефективності використання виробничих запасів. Результати проведеного дослідження можуть бути використані в процесі удосконалення системи контролю виробничих запасів на підприємстві ПАТ «Старобільський молокозавод». Питання ефективного використання виробничих запасів завжди знаходилися в центрі уваги практичних і наукових працівників. В даний час існує необхідність і можливість нових організаційних і методичних підходів у вирішенні проблем їх контролю, аналізу і використання підприємствами. Подальші дослідження сприятимуть розробці нових методів управління виробничими запасами, які зменшуватимуть вартість їх утримання, та плануванню розробки моделей, що дозволять забезпечити оптимальну наявність виробничих запасів для досягнення максимального зростання ефективності їх використання.

Ключові слова: виробничі запаси, оборотні активи, коефіцієнт закріплення, оборотання, тривалість обороту, матеріаломісткість, матеріаловіддача, рентабельність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Причиною нестабільної і неефективної роботи підприємства нерідко стає утворення зайвих виробничих запасів. Кошти, які знаходяться у зайвих запасах, вилучаються з господарського обороту, в результаті чого зменшується віддача від капіталу, що використовується, знижується ліквідність, що може викликати необхідність у залученні позикових коштів. В той же час нестача сировини, матеріалів може призвести до перебоїв у процесі виробництва і недовантаження виробничих потужностей. Усе це обумовлює необхідність постійного контролю за рівнем виробничих запасів. Невід'ємним елементом якого є проведення аналізу ефективності використання залишків сировини, матеріалів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації та ефективності використання

виробничих запасів займалися такі вчені, як Ф. Ф. Бутинець [3], О. А. Бурбело [2], Г. В. Савицька [6], О. В. Крушельницька [5], Р. Л. Хом'як [7], В. М. Івахненко [4] та інші. Аналіз публікацій вчених засвідчує, що питання аналізу та контролю за станом виробничих запасів знаходять своє відображення у спеціалізованій літературі, проте питання їх аналізу до сьогодні не втрачають своєї актуальності і потребують подальшого дослідження.

Мета статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз і оцінка ефективності використання виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод» та подальша розробка рекомендацій щодо поліпшення результативності їх застосування у виробництві.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На підставі даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку ПАТ «Старобільський

молокозавод» були проаналізовані показники діяльності підприємства для визначення ефективності використання виробничих запасів.

Основна інформація про виробничі запаси акумулюється на синтетичному рахунку 20 «Виробничі запаси», до якого відкривається 9 субрахунків відповідно до Плану рахунків [1], далі вся інформація відображається в балансі. Наявність виробничих запасів, що є в розпорядженні

підприємства, може бути розрахована як станом на певну дату, так і в середньому за минулий і звітний періоди. Обсяг виробничих запасів на звітну дату визначається безпосередньо за даними бухгалтерського балансу або більш детально – за даними синтетичного і аналітичного обліку. У таблиці 1 наведено забезпеченість ПАТ «Старобільський молокозавод» виробничими запасами та на рисунку 1 відображено динаміку їх складу.

Таблиця 1

**Наявність виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод»,
тис. грн [8]**

Склад виробничих запасів	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення 2015 р. від 2014 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2014 р.
Сировина і матеріали	423,90	192,50	436,00	-231,40	243,50	12,10
Запасні частини	678,50	251,70	359,00	-426,80	107,30	-319,50
Паливно-мастильні матеріали	690,90	58,80	587,00	-632,10	528,20	-103,90
Тара і тарні матеріали	356,00	452,30	430,50	96,30	-21,80	74,50
Пакувальні матеріали	874,60	919,30	724,10	44,70	-195,20	-150,50
Комплектуючі матеріали	405,20	363,40	322,00	-41,80	-41,40	-83,20
Компоненти закваски	241,80	141,40	65,00	-100,40	-76,40	-176,80
Інші матеріали	100,10	99,50	108,40	-0,60	8,90	8,30
Разом	3771,00	2478,90	3032,00	-1292,10	553,10	-739,00

За даними таблиці 1 на досліджуваному підприємстві у 2016 році порівняно з 2015 роком спостерігається тенденція до зростання таких складових виробничих запасів, як «Паливно-мастильні матеріали» – на 528,2 тис. грн, «Сировина і матеріали» – на 243,5 тис. грн, «Запасні частини» – на 107,3 тис.

грн, «Інші матеріали» – на 8,9 тис. грн за рахунок додаткового поповнення ресурсів. Важливо відзначити, що зростання даних складових повинно бути обґрунтованим межами виробничо-господарської діяльності підприємства, інакше, підприємство втрачає можливість ефективної платоспроможності.

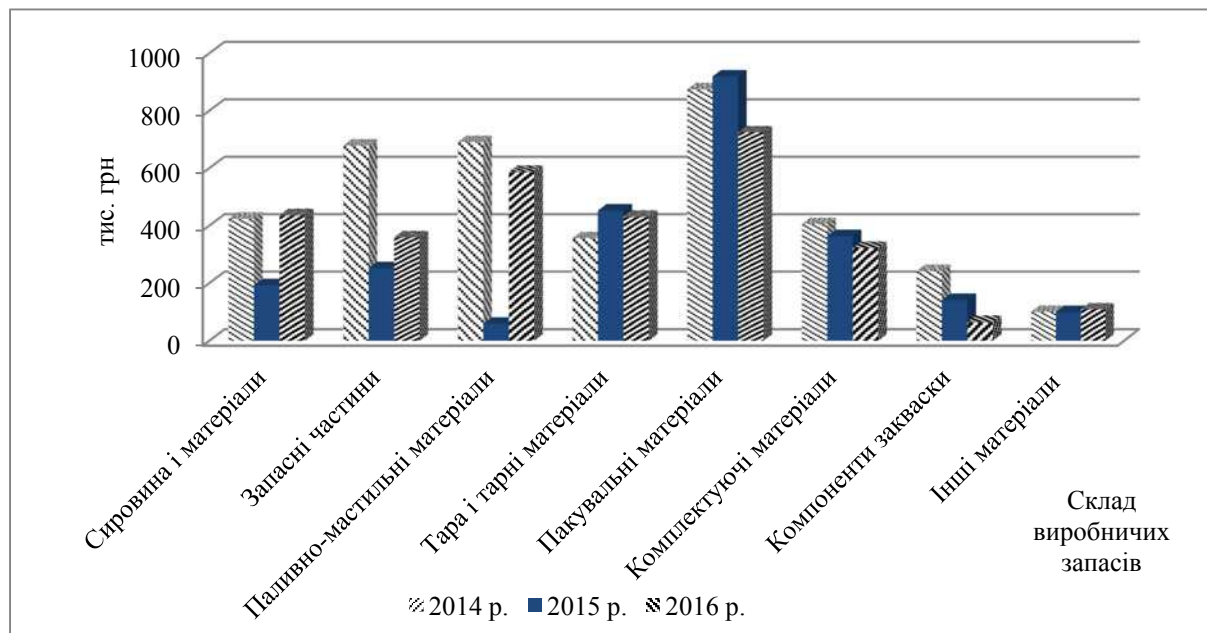


Рис. 1. Забезпеченість виробничими запасами ПАТ «Старобільський молокозавод»

Далі проаналізуємо динаміку частки виробничих запасів досліджуваного підприємства у загальній сумі його оборотних активів. Для цього складемо аналітичну таблицю 2. За даними таблиці 2

можна зробити висновок, що частка виробничих запасів змінюється, так у 2014 році виробничі запаси займали 31,24%, у 2015 році – 33,80%, а вже у 2016 році – 13,30%, що на 20,51% пункти менше, ніж у 2015

році. У 2016 році спостерігається збільшення обсягу виробничих запасів, що є позитивним фактом. Разом з тим було встановлено зростання частки запасів у загальному обсязі оборотних активів підприємства.

Вважаємо необхідним особливу увагу у подальшому приділяти контролю значення показників оборотних активів зважаючи на те, що вони впливають на ліквідність підприємства.

Таблиця 2

**Показники складу і структури матеріальних оборотних активів
ПАТ «Старобільський молокозавод» [8]**

Показники	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Абсолютне відхилення 2015 р. від 2014 р.		Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.		Абсолютне відхилення 2016 р. від 2014 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Оборотні активи, в т. ч.:	15857	100	9862	100	25510	100	-5995	—	15648	—	9653	—
Запаси всього, в т. ч.:	12070	76,12	7333	74,36	22798	89,37	-4737	-1,76	15465	15,01	10728	13,25
Виробничі запаси, в т. ч.:	3771	31,24	2479	33,80	3032	13,30	-1292,10	2,56	553,10	-20,51	-739	-17,94
Сировина і матеріали	423,90	11,24	192,50	7,77	436	14,38	-231,40	-3,48	243,50	6,61	12,10	3,14
Запасні частини	678,50	17,99	251,70	10,15	359	11,84	-426,80	-7,84	107,30	1,69	-319,50	-6,15
Паливно-мастильні матеріали	690,90	18,32	58,80	2,37	587	19,36	-632,10	-15,95	528,20	16,99	-103,90	1,04
Тара і тарні матеріали	356	9,44	452,30	18,25	430,50	14,20	96,30	8,81	-21,80	-4,05	74,50	4,76
Пакувальні матеріали	874,60	23,19	919,30	37,08	724,10	23,88	44,70	13,89	-195,20	-13,20	-150,50	0,69
Комплектуючі матеріали	405,20	10,75	363,40	14,66	322	10,62	-41,80	3,91	-41,40	-4,04	-83,20	-0,13
Компоненти закваски	241,80	6,41	141,40	5,70	65	2,14	-100,40	-0,71	-76,40	-3,56	-176,80	-4,27
Інші матеріали	100,10	2,65	99,50	4,01	108,40	3,58	-0,60	1,36	8,90	-0,44	8,30	0,92

Оборотність виробничих запасів підприємства визначає їх систематичне перетворення у готову продукцію, реалізацію і придбання нових виробничих запасів, необхідних для продовження процесу виробництва. Чим швидше обертаються оборотні ресурси, тим менше їх потрібно в запасі для забезпечення того ж самого обсягу випуску.

За даними таблиці 3 можна зробити такі висновки:

— показник «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» у 2015 році мав негативну динаміку і з року в рік спостерігається його зменшення, у 2016 році порівняно з 2015 роком зниження становило 14915 тис. грн;

— показник «середньорічний обсяг виробничих запасів» також протягом 3-х років мав тенденцію до поступового зниження, у 2016 році порівняно 2015 роком даний показник зменшився на 372,5 тис. грн;

— особливу увагу необхідно звернути на значення коефіцієнта обертання, який у 2015 році порівняно з минулим характеризувався зростанням на 1,44 оборти, а у 2016 році порівняно з 2015 роком —

скоротився на 3,33 оборти. Тобто фактично відбулося зниження кількості обертів виробничих запасів. Під час дослідження тривалості обороту виробничих запасів встановлено, що у 2015 році порівняно з 2014 роком час обороту знизився на 2,45 дня, що позитивно характеризувалося, проте вже у 2016 році відбулося зростання даного показника на 6,56 дня, що, в свою чергу, негативно позначається на загальній оборотності запасів;

— значення показника «коефіцієнт закріплення виробничих запасів» дозволяє констатувати, що у 2015 році порівняно з 2014 роком відбулося зниження суми середнього залишку виручки від продажу продукції на 0,01 пункти, а у 2016 році порівняно з 2015 роком, навпаки, відбулося збільшення даного показника на 0,02 пункти, що також свідчить про погіршення обертання виробничих запасів у звітному році. Основною причиною сповільнення оборотності було те, що середня величина виробничих запасів та чистий дохід від реалізації продукції у 2015-2016 рр. значно скоротилися.

Оборотність виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод» [8]

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення 2015 р. від 2014 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2014 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	49182	48134	33219	-1048	-14915	-15963
Середньорічний обсяг виробничих запасів, тис. грн	3526	3128	2755,5	-398	-372,5	-770,5
Коефіцієнт обертання виробничих запасів, оберти	13,95	15,39	12,06	1,44	-3,33	-1,89
Тривалість обороту виробничих запасів, дні	26,17	23,72	30,28	-2,45	6,56	4,11
Коефіцієнт закріплення виробничих запасів	0,07	0,06	0,08	-0,01	0,02	0,01

Результатом прискорення або уповільнення швидкості обороту виробничих запасів є вивільнення або додаткове залучення коштів в оборот. Даний показник визначається за формулою:

$$ДВЗ = \Delta K_{закр} \times D_1^q, \quad (1)$$

де $\Delta K_{закр}$ – коефіцієнт закріплення;

D_1^q – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

В 2015 році показник мав від'ємне значення і становив 481,34 тис. грн, що, своєю чергою, свідчить про вивільнення коштів та ефективну оборотність. Проте у 2016 році отримано значення +664,38 тис. грн, отже, у підприємства виникає необхідність додаткового залучення коштів.

Своєчасне надходження і ефективне

використання виробничих запасів забезпечує безперебійну, ритмічну роботу підприємства, забезпечує виконання бізнес-плану і збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок може призводити до уповільнення обертання оборотних ресурсів, що погіршує фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Для характеристики ефективності використання виробничих запасів застосовується система узагальнюючих показників, а саме матеріаловіддача, матеріаломісткість і рентабельність. Представимо аналіз рівня та динаміки матеріаломісткості, матеріаловіддачі і рентабельності виробничих запасів. Дані показники за аналізовані періоди відображено у таблиці 4.

Таблиця 4

Матеріаломісткість, матеріаловіддача та рентабельність виробничих запасів ПАТ «Старобільський молокозавод» [8]

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення 2015 р. від 2014 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2014 р.
Обсяг виробленої продукції, тис. грн	49182	48134	33219	-1048	-14915	-15963
Прибуток від основної діяльності, тис. грн	820	1400	891	580	-509	71
Середньорічний обсяг виробничих запасів, тис. грн	3526	3128	2755,50	-398	-372,50	-770,50
Матеріальні витрати, тис. грн	44561	41577	30806	-2984	-10771	-13755
Матеріаловіддача	1,10	1,16	1,08	0,05	-0,08	-0,03
Матеріаломісткість	0,91	0,86	0,93	-0,04	0,06	0,02
Рентабельність виробничих запасів, %	23,26	44,76	32,34	21,50	-12,42	9,08

Проаналізувавши отримані дані, зазначимо, що відбулося зниження показника «матеріаловіддача» у

2016 році порівняно з 2015 роком на 0,08, що негативно позначається на діяльності підприємства.

Матеріаломісткість продукції у звітному році порівняно з минулим зросла на 0,06, це свідчить, що рівень матеріальних витрат на гривню виробленої продукції збільшився – продукція стала більш матеріаломісткою. Зміна показника «матеріаловіддача» також свідчить про зниження ефективності використання виробничих запасів. Рентабельність цього виду ресурсів у 2016 році порівняно з 2015 роком знизилася на 12,42% внаслідок того, що темпи зниження прибутку (36,36%) були вищими, ніж темпи зниження середньорічного обсягу виробничих запасів (11,91%). Рентабельність виробничих запасів залишається на нестабільному рівні, з 2015 року даний показник зростає, на 1 грн виробничих запасів припадало 44,76 копійок прибутку від основної діяльності, а у 2016 році спостерігається значний спад показника. За звітний період кожна гривня, вкладена у виробничі запаси, забезпечила отримання 32,34 копійок основного прибутку.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві потрібно аналізувати тенденції зміни складу виробничих запасів, виконання плану за їх рівнем, розраховувати вплив факторів на їх приріст, визначити показники, що характеризують ефективність використання цього виду ресурсів, собівартість товарної продукції, результативність і раціональність діяльності.

Аналіз ефективності використання виробничих запасів на ПАТ «Старобільський молокозавод» за 2015-2016 рр. показав не стійку тенденцію. Спостерігається зростання рівня матеріаломісткості та зниження рівня матеріаловіддачі. Підвищення

матеріаломісткості у звітному році може бути викликано порушенням технології, недосконалістю організації виробництва і матеріально-технічного забезпечення, низькою якістю сировини і матеріалів.

Підприємству необхідно вжити заходів, що сприятимуть зростанню рентабельності. Одним із резервів в цьому напрямку є збільшення реалізації продукції, що надасть можливість зростання прибутку і матиме позитивний вплив на рентабельність.

Тому, як рекомендації щодо вдосконалення ефективності використання виробничих запасів, можуть бути запропоновані такі заходи:

1. Економічні: обґрунтування норм споживання виробничих запасів, матеріальне стимулювання щодо їх економії.

2. Організаційні: оптимізація використання виробничих запасів та посилення контролю за їх станом та структурою.

3. Інноваційні: впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Рациональне використання виробничих запасів на підприємстві є найважливішим фактором зниження матеріаломісткості і собівартості виробленої продукції, підвищення прибутковості і рентабельності виробництва. Запропоновані напрями поліпшення використання виробничих запасів на підприємстві ПАТ «Старобільський молокозавод» сприятимуть створенню резервів для підвищення ефективності використання, як виробничих запасів, так і оборотних засобів в цілому. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці нових методів управління виробничими запасами, які зменшуватимуть вартість їх утримання, та плануванні розробок моделей, що дозволять забезпечити оптимальну наявність виробничих запасів для досягнення максимального зростання ефективності їх використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291 (із змінами, внесеними згідно до наказу Міністерства фінансів від 18.06.2015 р. №573) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>.
2. Бурбело, О. А. Оцінка ефективності використання оборотних активів / О. А. Бурбело, О. І. Зуєва // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 50-53.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2009. – 672 с.
4. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Івахненко. – К.: Знання. – Прес., 2008. – 207 с.
5. Крушельницька, О. В. Управління матеріальними ресурсами: навч. посіб. / О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2007. – 162 с.
6. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 654 с.
7. Хом'як, Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посіб. / Р. Л. Хом'як, В. Лемешівський. – 7-ме вид., перероб. і доп. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2008. – 1224 с.
8. Фінансова звітність ПАТ «Старобільський молокозавод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smz.pat.ua/documents/finansova-zvitnist>.

REFERENCES

1. Instruction on application of chart of accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations from 30.11.1999 №291 (as amended according to the order of the Ministry of Finance 18.06.2015 №573). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>.

2. Burbelo, O. A., Zujeva, O. I. (2008). Ocinka efektyvnosti vykorystannja oborotnyh aktyviv [Assessment of efficiency of use of circulating assets]. *Ekonomika APK*, 11, 50-53.
3. Butynec', F. F. (2009). Buhgalters'kyj finansovyj oblik [Accounting financial accounting]. Zhytomyr : ZhITI.
4. Ivahnenko, V. M. (2008). Kurs ekonomichnogo analizu [Course of economic analysis]. Kyiv: Znannja.
5. Krushel'nyc'ka, O. V. (2007). Upravlinnja material'nyhny resursamy [Management of material resources]. Kyiv: Kondor.
6. Savyc'ka, G. V. (2007). Ekonomichnyj analiz dijal'nosti pidpryjemstv [Economic analysis of activity of enterprises]. Kyiv: Znannja.
7. Hom'jak, R. L., Lemeshivs'kyj, V. (2008). Buhgalters'kyj oblik v Ukraini [Accounting in Ukraine]. L'viv: Nacional'nyj universytet «L'vivs'ka politehnika», «Intel'ekt-Zahid».
8. The financial statements of public joint stock company «Starobilsk dairy». Retrieved from <http://smz.pat.ua/documents/finansova-zvitnist>.

Полевая Татьяна Владимировна, Резник Алина Сергеевна. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ, КАК ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ВЗВЕШЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Актуальность статьи обусловлена необходимостью решения вопросов, связанных с налаживанием эффективного использования производственных запасов на предприятии. Производственные запасы участвуют в основном виде деятельности, без их участия в процессе хозяйствования невозможно полноценное функционирование промышленного предприятия. Целью данного исследования является определение эффективности использования производственных запасов на ПАО «Старобельский молокозавод» и разработка предложений по их оптимизации на исследуемом предприятии. Методологической основой проведенного исследования является системно-структурный подход, предусматривающий рассмотрение объекта как целостной, многоаспектной и многоуровневой системы. В процессе исследования использовались следующие методы: теоретическое обобщение, статистический анализ – для изучения, группировки и сравнения эмпирических данных с целью изучения тенденций изменения производственных запасов в динамике. Анализ и синтез, системный подход – для определения особенностей учета производственных запасов; индукция и дедукция – для анализа состава производственных запасов; графический метод – для оценки состояния производственных запасов предприятия; факторный анализ – для прогнозирования финансовых результатов деятельности. Эмпирическую базу исследования составляют финансовая и бухгалтерская отчетность ПАО «Старобельский молокозавод». В ходе проведенного анализа установлено, что наличие и состояние производственных запасов на предприятии отрицательно влияют на его деятельность, что свидетельствует также о снижении экономической эффективности их использования. Для повышения эффективности использования данного вида ресурсов предприятия нужно анализировать тенденции изменения составляющих производственных запасов. Элементы научной новизны полученных результатов заключаются в обосновании организационных, теоретических и методических положений и предоставлении практических рекомендаций по эффективному использованию производственных запасов на ПАО «Старобельский молокозавод», что позволит улучшить результативность управления производственными запасами предприятия. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что реализация представленных выводов и предложений будет способствовать улучшению аналитичности и оперативности информации, а также повышению эффективности использования производственных запасов. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в процессе совершенствования системы контроля производственных запасов на предприятии ПАО «Старобельский молокозавод». Вопросы эффективного использования производственных запасов всегда находились в центре внимания практических и научных работников. В настоящее время существует необходимость и возможность новых организационных и методических подходов в решении проблем их контроля, анализа и использования предприятиями. Дальнейшие исследования будут способствовать разработке новых методов управления производственными запасами, которые будут уменьшать стоимость их содержания, и планированию разработки моделей, которые позволят обеспечить оптимальное наличие производственных запасов для достижения максимального роста эффективности их использования.

Ключевые слова: производственные запасы, оборотные активы, коэффициент закрепления, вращения, продолжительность оборота, материалоемкость, материалоотдача, рентабельность.

Pol'ova Tetyana V., Ryznik Alina S. EVALUATION OF PRODUCTION RESERVES USE EFFICIENCY, AS A BASIS FOR TAKING PERFECTED MANAGEMENTAL SOLUTIONS

The urgency of the article is due to the need to address issues related to the establishment of effective use of industrial stocks at the enterprise. Industrial stocks are involved in the main type of activity, without their participation in the process of managing the full functioning of the industrial enterprise is impossible. The purpose of this study is to determine the efficiency of the use of industrial reserves at Public Company Starobilsky Dairy Plant and the development of proposals for their optimization at the company under investigation. The methodological basis of the research is the system-structural approach, which involves consideration of the object as a holistic, multidimensional and multilevel system. In the process of research, the following methods have been used: theoretical generalization, statistical analysis (for studying, grouping and comparing empirical data in order to study trends in the dynamics of inventory changes), analysis and synthesis, system approach (for determining the characteristics of inventory accounting), induction and

deduction (for the analysis of inventory composition), a graphic method (for assessing the state of the enterprise's inventory), factor analysis (for forecasting financial performance). The empirical basis of the study is the financial and accounting reporting of Public Company Starobilskiy Dairy Plant. In the course of the analysis, it has been established that the presence and condition of inventories in the enterprise negatively affect its activities, which also indicates a decrease in the economic efficiency of their use. To increase the efficiency of using this type of enterprise resources, it is necessary to analyze trends in the changes in the components of production stocks. The elements of the scientific novelty of the obtained results consist in the substantiation of organizational, theoretical and methodological provisions and the provision of practical recommendations for the effective use of production stocks at Public Company Starobilskiy Dairy Plant, which will improve the efficiency of management of industrial stocks of the enterprise. The practical significance of the results obtained is that the implementation of the provided conclusions and proposals will contribute to improving the analyticity and efficiency of information, as well as to increase the efficiency of the use of inventories. The results of the conducted research can be used in the process of improving the control system of production stocks at Public Company Starobilskiy Dairy Plant. The question of the effective use of inventories has always been the focus of practical and scientific work. Currently, there is a need and opportunity for new organizational and methodological approaches in solving problems of their control, analysis and use by enterprises. Further research will contribute to the development of new methods for managing inventories that reduce the cost of their maintenance, and to plan for the development of models that will ensure the optimal availability of inventory to maximize the efficiency of their use.

Key words: *production stocks, current assets, fixing ratio, rotation, turnover duration, material concentration, material productivity, profitability.*

Одержано 05.10.2017 р.

РОЗДІЛ III

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 330.3:911.375.3(188.3):001.8]=161.2(045)

Гаранко Евеліна Василівна,
аспірант,
Мукачівський державний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТИПОЛОГІЇ МАЛИХ МІСТ ЯК НАУКОВА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ЇХ РОЗВИТКОМ

Дослідження проблем соціально-економічного розвитку малих міст регіону в умовах децентралізації сьогодні набуває особливо важливого значення. Це обумовлено тим, що малі міста складають несучу конструкцію поселенської структури регіону, виступають локомотивами економічного зростання, продукують інноваційно-інвестиційний вплив на прилеглі території, оскільки саме тут сконцентрований інтелектуальний, науковий і освітній потенціал, функціонує розвинута виробнича і соціальна інфраструктура. Метою статті є здійснення типологізації малих міст Закарпатської області як основи для формування наукової бази управління їх соціально-економічним розвитком в умовах децентралізації, виявлення специфіки та особливостей їх функціонування та необхідність диференційованого підходу до реалізації державного регіональної політики регулювання їх розвитком. У процесі дослідження застосовано загальнонаукові методи: індукції та дедукції (при дослідженні особливостей розвитку малих міст Закарпатської області та регіону загалом); систематизації (при розробці наукових підходів щодо типологізації малих міст за ключовими параметрами їх розвитку); узагальнення (при формуванні практичних рекомендацій щодо державного регіональної політики регулювання розвитком малих міст). Наукова новизна пов'язана з обґрунтуванням тези про необхідність врахування у процесі типологізації малих міст диференціації соціально-економічного рівня розвитку малих міст, наявного природно-ресурсного потенціалу, рівня розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, стану житлово-комунального господарства, якості людського потенціалу, рівня економічної активності працездатного населення, його схильності до підприємницької діяльності, екологічної ситуації на місцях. Практичне значення отриманих результатів полягає у здійсненні типологізації трьох основних підсистем малих міст Закарпатської області – економічної, соціальної та екологічної. Запропоновано критеріальні ознаки типології для кожної підсистеми. Особлива увага звернута на економічну та соціальну підсистеми. На основі багатовимірного аналізу здійснено типологію малих міст за динамікою протікання демографічних процесів, включено етнічну компоненту, що має важливе значення для Закарпаття як поліетнічного регіону. Перспективи подальших досліджень будуть базуватись на виокремленні головних блоків регіональних проблем розвитку малих міст та пошуку шляхів їх вирішення.

Ключові слова: малі міста, типологізація, підсистеми, управління, функції, класифікаційні ознаки.

ВСТУП

Економічні реформи, які реалізуються в Україні, передбачають вирішення двох ключових завдань – поглиблення євроінтеграційних процесів та здійснення адміністративно-територіальної реформи, змістом якої є децентралізація, пов'язана з процесом перерозподілом функцій і повноважень, їх передача до компетенції об'єднаних територіальних громад. По суті, це означає, що державна регіональна політика фокусується на розвитку місцевого самоврядування і активних територіальних громад, що відповідає

сучасним запитам суспільства, соціальним потребам та ресурсним можливостям окремих територій. З цього можна зробити висновок, що регіональна політика побудована на індивідуальному підході до розвитку кожного регіону, міста, селища, села та активній участі територіальних громад та місцевої влади у вирішенні тих чи інших питань забезпечить успішність реформ на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях [12, с. 4]. В цьому контексті особливо важливу роль відводиться малим міським поселенням, які в переважній більшості стають інтегруючою ланкою об'єднаних територіальних громад як важливої форми

розселення і соціально-економічних центрів.

Зростання «організуючої ролі малих міст у їх життєдіяльності та прилеглої сільської території як опорних центрів нижчого рангу та збереження їх існування у контексті сталого просторового розвитку» [4, с. 32] значно активізувала вивчення процесів соціально-економічного розвитку малих міських поселень та їх господарських систем.

Постановка проблеми. Дослідження проблем соціально-економічного розвитку малих міст регіону в умовах децентралізації сьогодні набуває особливо важливого значення. Це обумовлено тим, що малі міста складають несучу конструкцію поселенської структури регіону, виступають локомотивами економічного зростання, продукують інноваційно-інвестиційний вплив на прилеглі території, оскільки саме тут сконцентрований інтелектуальний, науковий і освітній потенціал, функціонує розвинута виробнича і соціальна інфраструктура. Все це об'єктивно потребує поліпшення державного регіонального управління соціально-економічним розвитком малих міст, удосконалення механізмів їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і прикладних аспектів дослідження малих міст як основної форми розселення і соціально-економічних центрів розкривають у своїх працях Ю. Білоконь, М. Долішній, Ф. Заставний, М. Мельник, Ю. Пітюренко, Ю. Стадницький, О. Топчієв, О. Шаблій, Л. Шевчук, С. Шульц та інші. Разом з тим, в умовах поглиблення економічних реформ виникає об'єктивна необхідність у поглибленні наукових досліджень, пов'язаних з формуванням пріоритетних сфер економічної діяльності малих міст, пошук ефективних форм і методів задіяння їх виробничо-ресурсного та людського потенціалу, досягнення високого рівня благоустрою, удосконалення соціальної організації міського життя в рамках єдиної системи розселення. Вирішення цього складного вузла проблем вимагає здійснення типологізації малих міст за ключовими параметрами їх соціально-економічного розвитку, що дозволяє закласти наукову базу управління їх розвитком.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є здійснення типологізації малих міст Закарпатської області як наукової бази управління їх соціально-економічним розвитком в умовах децентралізації, виявлення специфіки та особливостей їх функціонування та необхідність диференційованого підходу до реалізації державного регіональної політики регулювання їх розвитком.

У відповідності зі сформульованою метою дослідження були поставлені такі завдання:

- вивчити специфіку та особливості функціонування малих міст в Закарпатській області;
- обґрунтувати проблеми соціально-економічного розвитку малих міст регіону в умовах децентралізації;
- обґрунтувати необхідність здійснення типологізації малих міст як наукового підґрунтя для диференційованого управління їх розвитком та суспільно-просторовими процесами в їх межах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Типологія малих міст як науковий інструментарій виявлення їх особливостей та відмінностей за певними класифікаційними ознаками з метою ефективного управління їх соціально-економічним розвитком є предметом міждисциплінарних наукових досліджень, детермінована їх складною соціотехнічною та етнокультурною системою, компоненто формуючими елементами якої є економічна, соціальна, екологічна підсистеми.

Ключову роль у формуванні дослідницької парадигми малих міст відіграли напрацювання представників географічної школи, які використали філософську категорію простору для характеристики відносин між географічними об'єктами, розташованими на одній території [5].

За допомогою географічного образного мислення, використовуючи такі дослідницькі методи як моделювання, типологія, прийоми формалізації, абстрагування, ідеалізація тощо, можна виявити ті чи інші типи територій, побудувати їх функціонально управлінські моделі не за географічним принципом, а за їх певними рисами [5].

Поділяючи в цілому думку вище цитованого автора підкреслимо, що важливість зробленого ним висновку полягає у тому, що він формує методологічне підґрунтя дослідження окремих територій як цілісних господарських одиниць, які відрізняються одні від одних за кількісними та якісними показниками, що характерно для малих міських поселень, що унеможливорює уніфікацію підходів до управління їх соціально-економічним розвитком [6, с. 17]. Це підтверджується досвідом багатьох Європейських країн, де рівень місцевого муніципального управління кардинально відрізняється як інституціональною структурою, розміром, обсягами повноважень, так і кількістю рівнів управління [10, с. 8].

Процеси, пов'язані з формуванням об'єднаних територіальних громад як найбільш ефективної форми самоорганізації населення, центрами яких є малі міські поселення, дали певний імпульс для наукових досліджень, зв'язаний з моделюванням їх економічного розвитку із застосуванням кластерного аналізу, що за своїм економічним змістом є спробою їх типологізації, оскільки метою наукового аналізу є виявлення домінантних ознак та відмінностей, специфіки їх функціонування. Позитивним прикладом цього є колективна монографія вчених Закарпатського регіонального центру соціально-економічних та гуманітарних досліджень НАН України «Перспективи економічного розвитку територіальних громад Закарпаття в умовах децентралізації влади», в якій здійснено аналіз результатів кластерування місцевих рад, ядром яких є міські поселення регіону, переважна більшість з яких відноситься до малих. Наведене переконливо доводить необхідність здійснення типологізації малих міст як наукового підґрунтя для диференційованого управління їх розвитком та суспільно-просторовими процесами в їх межах.

При цьому зауважимо, що сам процес типологізації за своєю сутнісною природою є

складним, що вимагає при його здійсненні застосування багатовимірного аналізу, що включає економічну, соціальну та екологічну підсистеми з подальшою конкретизацією властивих ознак та критеріїв, по яких вона здійснюється (рис. 1.).

Запропонована на рис. 1 типологізація не може здійснюватися за одним лекалом, тобто характеризуватися ідентичністю методичних підходів її здійснення.

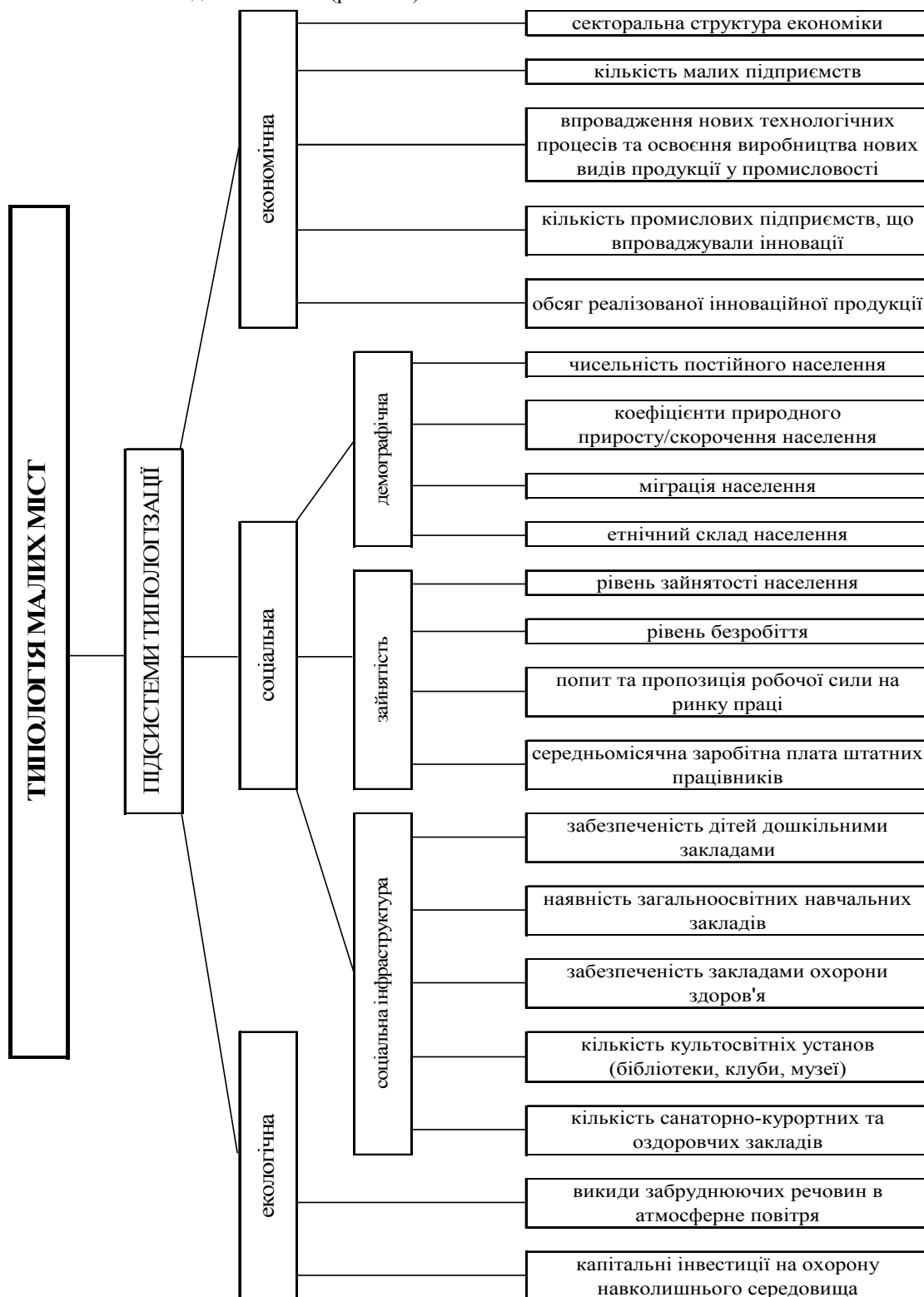


Рис. 1. Типологізація малих міст за ключовими параметрами їх розвитку

Розробка автора

Це пояснюється глибокою диференціацією соціально-економічного рівня розвитку малих міст, наявним природно-ресурсним потенціалом, рівнем розвитку виробничої і соціальної інфраструктури,

станом житлово-комунального господарства, якістю людського потенціалу, рівнем економічної активності працездатного населення, його схильністю до підприємницької діяльності, екологічною ситуацією на

місцях. Для Закарпатської області при здійсненні типології малих міст з їх приміськими зонами та прилеглими до них територіальними суспільними поселенськими системами обов'язковими критеріальними ознаками є історичний контекст їх розвитку, врахування вертикальної зональності розміщення малих міст в низинній, передгірській та гірській природно-економічних зонах, етнічного складу економічно активного населення, наближеність до кордону.

Важливе значення для розвитку міста має типологізація економічної підсистеми. Таку думку поділяє Є. О. Болоцький, який підкреслює, що для розуміння сутності економічних відносин всередині міста необхідно зрозуміти економічну сутність міста. З точки зору цитованого автора, сучасне місто – об'єкт сучасної прискореної урбанізації; місто – соціально-економічна система; місто – важливий суб'єкт бюджетно-фінансових відносин країни [1, с. 36-37].

Наведене вказує на багатофункціональність міських господарських систем, що значно активізує проблему їх типологізації в сучасних умовах розвитку. На основі отриманих результатів стає можливим виявити ефективність структурних трансформацій в економіці міста, її багатофункціональний чи монофункціональний характер, чітко окреслити локальні економічні інтереси та наявний природно-ресурсний потенціал їх розвитку, розробляти стратегію диверсифікації економіки як важливого інструменту активізації підприємницької діяльності.

Отримані результати є науковою базою реалізації стратегії модернізації економіки, створення інституційних та економічних передумов для залучення інвестицій та активізації інноваційних процесів, розробки локальних цільових комплексних програм розвитку економіки за рахунок власного виробничо-ресурсного та людського потенціалу. В концептуальному плані реалізація окресленого вузла проблем є багато альтернативною платформою підвищення конкурентоспроможності міських субрегіональних просторових господарських систем та їх включення в сферу міжмуніципального, регіонального та транскордонного поділу праці.

Враховуючи те, що соціальна підсистема міста включає в себе широкий аспект проблем, в процесі її типологізації методологічно доцільно виділити три структурні складові – демографічну, трудовресурсну та інфраструктурну. Запропонований підхід до типологізації міської соціальної підсистеми обумовлений необхідністю більш точної і детальної фіксації окремих параметрів демографічного, трудовресурсного та інфраструктурного процесу, а відповідно розробки соціальної політики. Це об'єктивно розширює теоретичну базу дослідження найважливіших соціальних процесів, які часто перебувають між собою в суперечливому стану і не корелюються між собою, однак формують єдину цілісну субординовану соціальну систему і заперечують її інтегрованість. В структурі соціальної підсистеми ключову роль відіграє демографічна компонента. Це означає, що «демографічна спрямованість має стати одним із головних пріоритетів державної політики» [11, с. 4]. До речі, саме цей

критерій закладений в законодавчу базу, яка регулює групування міст за різними класифікаційними ознаками. Так, відповідно до державних будівельних норм, населені пункти, чисельністю до 50 тисяч осіб, відносять до малих міст. Сюди ж зараховують селища міського типу [2, с. 108]. В Законі України «Про генеральну схему планування території України» виділяють такі типи малих міст: за схемою планування території; за питомою вагою населення, зайнятого в різних сферах економічної діяльності[8]. Такий підхід характерний для багатьох наукових публікацій з проблематики містобудування. Так, наприклад, Б.Хорев при здійсненні класифікації міст за основу бере рівень соціально-економічного розвитку міських поселень та систему розселення населення [13, с. 28].

Проведена нами типологізація населення малих міст Закарпатської області із застосуванням багатовимірного аналізу та врахуванням їх просторового розміщення дозволила виявити три типи міських поселень, що характеризуються суттєвими відмінностями демографічного розвитку. До першої групи відносяться міські поселення, які характеризуються сприятливими тенденціями демографічного розвитку, тобто мають позитивне сальдо природного приросту населення і кількісно складають 25%. За просторовою ознакою 5 селищ міського типу відносяться до гірської природно-економічної зони і 2 – до низинних. Другу групу з від'ємним сальдо природного приросту населення складають 16 міських поселень, або 57% від їх загальної кількості. І на кінець найменш чисельну групу, або 23%, складають міські поселення з стабільною чисельністю населення, де рівень народжуваності та смертності перебувають на одному рівні.

Типологізація малих міських поселень Закарпатської області за динамікою протікання демографічних процесів вказує на існуючу диференціацію в темпах природного приросту населення та наростанні депопуляційних процесів, що об'єктивно вимагає посилення з боку органів державної влади уваги до поліпшення якісного складу населення, продовження тривалості життя, зміцнення стану здоров'я, підвищення рівня життя, подолання масштабної бідності, особливо у міських поселеннях гірської природно-економічної зони області.

Важливою складовою демографічного процесу є трудова міграція. В структурі міграційних потоків в умовах відкритості та інтернаціоналізації економічних відносин особливе місце посідає міждержавна трудова міграція робочої сили, яка набула масштабного характеру і поглинула значний контингент економічно активного населення малих міських поселень області. Особливо інтенсифікувалися міждержавні трудові потоки у зв'язку з введенням безвізового режиму. Звідси об'єктивна необхідність у здійсненні серйозних наукових досліджень, зв'язаних з виявленням «вогнищ» трудової міграції та здійснення типологізації міських поселень за інтенсивністю трудовіграційних процесів. Така типологізація є вкрай важливою, оскільки до традиційних детермінант, що генерують масштабну трудову міграцію економічного характеру додалися чинники неекономічного спрямування –

«нестабільність та напруженість країні, зневіра в можливість влаштувати майбутнє дітей в своїй країні, можливість реалізувати свої громадянські права та власний потенціал» [9, с. 73]. Цей перелік можна продовжити, однак незаперечним є той факт, що в умовах відкритості національної економіки, посилення курсу на євроінтеграцію роль неекономічних детермінантів буде посилюватися. Даний факт обумовлює необхідність виділення в структурі трудової міграції поряд з економічними неекономічних мотиваторів та нівеляції їх впливу на трудові міграційні процеси.

В соціальній підсистемі важлива роль відводиться типологізації малих міських поселень за рівнем зайнятості населення. Така типологія повинна здійснюватися за такими класифікаційними ознаками: високий рівень зайнятості, що перевищує загальнообласний показник, низький з високим рівнем безробіття, рівень зайнятості, що відповідає природному рівню безробіття та рівень вимушеної неповної зайнятості за окремими видами економічної діяльності. Прикладне значення такої типології полягає в тому, що на її стає можливим визначити рівень економічної активності населення в розрізі малих міст регіону за відповідною соціально-демографічною ознакою. Експертні оцінки зайнятості населення малих міст регіону вказують на існуючу кореляцію рівня зайнятості із їх просторовим розміщенням. Значно вищий рівень зайнятості населення має місце в міських поселеннях низинної, трохи нижчий – в передгірській та низький – в гірській природно-економічних зонах. Відповідно зростає навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду). Так, найвищий рівень навантаження на одне робоче місце зафіксовано у Воловецькому районі – 117 осіб, Іршавському – 92, Рахівському – 63 особи [7, с. 31]. Відповідно, в цих районах важче знайти підходящу роботу.

При здійсненні типологізації за рівнем зайнятості важливо враховувати етнічну компоненту населення, оскільки Закарпаття є полі етнічним регіоном, де компактно проживають різні етнічні групи, а в окремих малих містах вони складають переважну частину економічно активного населення. Як свідчать результати наукових досліджень, які

проводилися в області, етнічні меншини характеризуються різним рівнем схильності до підприємницької діяльності та ступенем економічної адаптації до ринкових умов господарювання. За даними досліджень вчених Закарпатського регіонального центру соціально-економічних та гуманітарних досліджень НАН України в структурі етноменшин виділяються три групи респондентів, що характеризуються різним рівнем підприємницької активності. До першої групи з високим рівнем підприємницької ініціативи відносяться румуни (коефіцієнт ділової активності 0,81), словаки (0,58), поляки (0,57), німці (0,50). Другу групу з середнім рівнем схильності до підприємництва формують росіяни (0,46) та угорці (0,48). Найнижчий коефіцієнт підприємницької активності зафіксовано серед українського населення (0,23) [3, с. 38].

Існуючі відмінності в адаптації етнічних груп в новому економічному середовищі можуть служити підґрунтям для диференційованої соціально-економічної політики в багатонаціональних територіальних утвореннях, а також в місцях компактного проживання національних спільнот. Йдеться про те, що впроваджувані організаційні форми господарювання повинні бути адекватними орієнтаціям етнічних груп, які проживають у тій чи іншій місцевості.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблема розвитку малих міст в умовах децентралізації набуває особливої ваги в наслідок того, що сьогодні вони стають центрами об'єднаних територіальних громад та прилеглих до них територій. Звідси об'єктивно виникає проблема їх типології, що виступає науковим підґрунтям соціально-економічного розвитку малих міст та необхідність розробки інструментів, важелів державного регулювання регіонального розвитку.

Перспективи подальших досліджень будуть базуватись на виокремленні головних блоків регіональних проблем розвитку малих міст та пошуку шляхів їх вирішення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балацький, Є. О. Бюджет міста у системі фінансів території: монографія / Є.О.Балацький. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 302 с.
2. Державні будівельні норми України ДБН 360-92** Містобудування і забудова міських і сільських поселень. – К.: Держбуд України, Укрархбудінформ, 2002. – 231 с.
3. Етноменшини Закарпаття в умовах ринкової трансформації: монографія / В. П. Мікловда, М. А. Лендел, М. І. Пітюлич та ін. – Ужгород: Карпати, 2006. – 96 с.
4. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку: монографія у 8 томах / Інститут регіональних досліджень НАН України; наук. ред. В. С. Кравців. – Том 5. Малі міста / відп. ред. Л. Т. Шевчук. – Львів, 2013. – 284 с.
5. Павлов О. І. Сільські території як об'єкт наукового дослідження / О. І. Павлов. // Державне будівництво. – 2007. – № 1(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1(1)_6).
6. Пітюлич М. М. Гірські території Українських Карпат: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / М. М. Пітюлич. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України», - Ужгород: Гражда, 2015. – 320 с.
7. Праця у Закарпатській області. Статистичний збірник. – Ужгород, 2015. – 80 с.

8. Про Генеральну схему планування території України: Закон України № 3059-III від 07.02.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3059-14>.
9. Регулювання трудовіграційних процесів в транскордонному регіоні: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Пітюлича М. І. [М. І. Пітюлич, В. В. Гоблик, Т. Д. Щербан та ін.] – Мукачево: Вид-во МДУ, 2015. – 148 с.
10. Симоненко В. К. Реформи: адміністративно-територіальна, адміністративна і децентралізації – триєдини / В.К.Симоненко // Регіональна економіка. – 2017. – №2(84). – С. 5-9.
11. Стратегія демографічного розвитку на 2006-2015 роки // Демографія та соціальна політика. – № 1. – 2006. – С. 3-22.
12. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. ред. В. С. Кравців; наук. координатор С. Л. Шульц. – Львів, 2016. – 218 с.
13. Хорев Б. Городские поселения СССР. Проблемы роста и их изучение. Очерки географии расселения / Б.Хорев. – М.: Мысль, 1968. – 256 с.

REFERENCES

1. Balac'kyj, Je. O. (2011). Bjudzhet mista u systemi finansiv terytorii'. Sumy: DVNZ «UABS NBU».
2. Derzhavni budivel'ni normy Ukrai'ny DBN 360-92 (2002). Kyiv: Derzhbud Ukrai'ny, Ukrarhbuildinform.
3. Miklovda, V. P., Lendjel, M. A., Pitjulych M. I. (2006). Etnomenshyny Zakarpattja v umovah rynkovoї transformacii'. Uzhgorod: Karpaty.
4. Kravciv, V. S. (Ed.). (2013). Karpats'kyj region: aktual'ni problemy ta perspektyvy rozvytku. Lviv.
5. Pavlov, O. I. (2007). Sil's'ki terytorii' jak ob'jekt naukovoї doslidzhennja. Derzhavne budivnyctvo, 1(1). [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1(1)_6).
6. Pitjulych, M. M. (2015). Girs'ki terytorii' Ukrai'ns'kyh Karpat: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku. Uzhgorod: Grazhda.
7. Pracija u Zakarpats'kij oblasti (2015). Statystychnyj zbirnyk. Uzhgorod.
8. Zakon Ukrai'ny «Pro General'nu shemu planuvannja terytorii' Ukrai'ny». <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3059-14>.
9. Pitjulych, M. I. (Ed.). (2015). Reguljuvannja trudomigracijnyh procesiv v transkordonnomu regioni. Mukachevo: Vyd-vo MDU.
10. Symonenko, V. K. Reformy: administratyvno-terytorial'na, administratyvna i decentralizacii' – tryjedyni. Regional'na ekonomika, 2(84), 5-9.
11. Strategija demografichnogo rozvytku na 2006-2015 roky (2006). Demografija ta social'na polityka, 1, 3-22.
12. Kravciv, V. S. (Ed.). (2016). Terytorial'nyj rozvytok ta regional'na polityka v Ukrai'ni. Lviv.
13. Horev, B. (1968). Mis'ki poselennja SRSR. Problemy rostu ta i'h vyvchennja. Narysy geografii' rozselennja. Moskva: Dumka.

Гарапко Эвелина Васильевна. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ МАЛЫХ ГОРОДОВ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЕМ

Исследование проблем социально-экономического развития малых городов региона в условиях децентрализации сегодня приобретает особенно важное значение. Это обусловлено тем, что малые города складывают несущую конструкцию поселенческой структуры региона, выступают в качестве локомотивов экономического роста, продуцируют инновационно-инвестиционное влияние на прилегающие территории, поскольку именно здесь сконцентрирован интеллектуальный, научный и образовательный потенциал, функционирует производственная и социальная инфраструктура. Целью статьи является осуществление типологизации малых городов Закарпатской области, как основы для формирования научной базы управления их социально-экономическим развитием в условиях децентрализации, обоснование специфики и особенностей их функционирования и необходимость дифференцированного подхода к реализации государственного региональной политики регулирования их развитием. В процессе исследования используются общенаучные методы: индукции и дедукции (при исследовании особенностей развития малых городов Закарпатской области и региона в целом); систематизации (при разработке научных подходов относительно типологизации малых городов по ключевым параметрам их развития); обобщение (при формировании практических рекомендаций относительно государственного региональной политики регулирования развитием малых городов). Научная новизна связана с обоснованием тезиса о необходимости учитывать в процессе типологизации малых городов дифференциацию социально-экономического уровня развития малых городов, имеющегося естественно-ресурсного потенциала, уровня развития производственной и социальной инфраструктуры, состояния жилищно-коммунального хозяйства, качества человеческого потенциала, уровня экономической активности работоспособного населения, его склонности к предпринимательской деятельности, экологической ситуации на местах. Практическое значение полученных результатов состоит в осуществлении типологизации трех основных подсистем малых городов Закарпатской области – экономической, социальной и экологической. Предложены критерийные признаки типологии для каждой подсистемы. Особенное внимание свернуло на экономическую и социальную подсистемы. На основе многомерного анализа осуществлена типология малых городов за динамикой протекания демографических процессов, включена этническая компонента, которая имеет важное значение для Закарпатья

как полиэтнического региона. Перспективы дальнейших исследований будут базироваться на выделении главных блоков региональных проблем развития малых городов и поиска путей их решения.

Ключевые слова: малые города, типологизация, подсистемы, управления, функции, классификационные признаки.

Harapko Evelina V. METHODOICAL APPROACHES TO TYPOLOGY OF SMALL TOWNS AS THE SCIENTIFIC BASIS OF MANAGING THEIR DEVELOPMENT

The study of problems of social and economic development of small towns in the region in the conditions of decentralization is of particular importance today. This is due to the fact that small towns constitute a supporting structure of the settlement structure of the region, they are the engines of economic growth, produce innovative and investment influence on the adjacent territory, because it is here that the intellectual, scientific and educational potential is concentrated, and the developed industrial and social infrastructure is functioning. The purpose of the article is to implement the typology of small towns of the Transcarpathian region as the basis for forming a scientific basis for management of their social and economic development in the conditions of decentralization, revealing the specifics and peculiarities of their functioning and the necessity of a differentiated approach to the implementation of the state regional policy of regulation by their development. In the course of the research, general scientific methods have been used: induction and deduction (in the study of the features of the development of small towns of the Transcarpathian region and the region as a whole); systematization (in developing scientific approaches to typology of small towns according to the key parameters of their development); generalization (in the formulation of practical recommendations on the state regional policy of regulation of small towns development). Scientific novelty is connected with the substantiation of the thesis about the need to take into account in the process of typology of small towns the differentiation of the social and economic level of development of small towns, the available natural resource potential, the level of development of industrial and social infrastructure, the state of housing and communal services, the quality of human potential, the level of economic activity of the working-age population, its propensity to entrepreneurial activity, the ecological situation on the ground. The practical significance of the results is to implement the typology of the three main subsystems of the small towns of the Transcarpathian region - economic, social and ecological. Criterion characteristics of typology for each subsystem have been offered. Particular attention has been paid to the economic and social subsystems. On the basis of the multidimensional analysis, the typology of small towns has been carried out based on the dynamics of the demographic processes, including the ethnic component, which is important for Transcarpathia as a polyethnic region. Prospects for further research will be based on the separation of the main blocks of regional problems of small town development and the search for ways to solve them.

Key words: small towns, typology, subsystems, management, functions, classification features.

Головко Ольга Миколаївна,
к.т.н., доцент кафедри готельно-ресторанної справи,
Гоблик-Маркович Надія Михайлівна,
к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Горват Едіна Степанівна,
магістр,
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ САНАТОРІЇВ ЗАКАРПАТТЯ

Санаторії Закарпаття є установами, які здійснюють діяльність незалежно від сезону. Основу обслуговування в санаторіях складає організація лікування хворих переважно природними засобами у поєднанні з дієтотерапією, лікувальною фізкультурою і фізіотерапією при дотриманні певного режиму лікування і відпочинку. Тобто основу лікування і оздоровлення складає кліматотерапія, бальнеотерапія, грязелікування, дієтотерапія. У статті розкриті особливості й перспективи розвитку санаторіїв Закарпаття. Метою дослідження є проведення аналізу особливостей і перспектив розвитку санаторіїв Закарпаття. На основі загальноприйнятих методів аналізу, синтезу, узагальнені особливості функціонування санаторіїв Закарпаття. Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні лікувального профілю санаторних закладів Закарпатської області, обґрунтуванні унікальності санаторних послуг та доведенні потреби розвитку санаторного господарства. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання результатів дослідження для аналізу діяльності санаторних підприємств Закарпатської області, а також в розробці заходів щодо перспектив розвитку галузі в регіоні. Систематизація та впровадження результатів проведеного дослідження дасть можливість скоригувати діяльність підприємств галузі з метою підвищення їх ефективності та розвитку регіону загалом. В подальшому дослідження будуть направлені на: проблематику функціонування санаторіїв Закарпаття, до яких належать: недостатня державна підтримка; недостатня кількість капітальних вкладень для збереження і зростання ліжкового фонду, низька купівельна спроможність населення країни, нерозвинений рівень кредитної системи та системи бонусів для споживачів санаторних послуг, розвиток інфраструктури тощо.. Поряд з цим, необхідним є проведення досліджень використання територій санаторіїв та їх природних багатств для організації відпочинку, оздоровлення, лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювання людей з обмеженими можливостями, учасників АТО, дітей. В перспективі потрібно вивчати і здійснювати медико-біологічну оцінку якості природних ресурсів тих населених пунктів, в яких на сьогодні відсутні санаторії, залучати інвестиції, розширювати послуги відпочинку, дозвілля і розваг тощо. Важливим напрямком подальших досліджень має стати обґрунтування майбутніх потреб Закарпаття в санаторіях.

Ключові слова: санаторії, лікування, оздоровлення, профілактика, спеціалізація, природні ресурси, розвиток.

ВСТУП

Постановка проблеми. Організація лікування, оздоровлення й відпочинку складає основу політики держави й філософії діяльності санаторіїв. Поряд з цим це є складним, відповідальним й винятково важливим соціально-економічним завданням.

Закарпаття володіє розвинутою мережею санаторних комплексів, роль яких з року в рік зростає в зв'язку з потребою оздоровлення населення України. Санаторії Закарпаття володіють лікувальною базою, висококваліфікованими спеціалістами-медиками, номерним фондом й відіграють важливу роль у розвитку туризму. Закарпаття славиться прекрасною природою; чистим повітрям; великою кількістю джерел з мінеральною водою, яка використовується з лікувальною метою; помірно континентальним кліматом; багатою флорою і фауною; історією, етнічними й кулінарними особливостями тощо.

Закарпатська область є однією з найбільш багатих зон бальнеологічного лікування не тільки в Україні але й у всій Східній Європі [2].

Вирішення проблематики та виконання

програми соціально-економічного розвитку краю, удосконалення діяльності санаторіїв передбачається за активізації співпраці з країнами Євросоюзу й іншими країнами Заходу, діяльності як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, науковців, фахівців, що займаються вивченням проблематики розвитку санаторно-курортних комплексів, такі як: О. Любіцева [5], О. Молнар, О. Марченко [6], В. Москаленко [7], М. Лобода [4], Б. Омецинський [8], М. Поколодна [9], Т. Лужанська [7], О. Головко [10] та ін.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати особливості діяльності санаторних комплексів Закарпаття й вказати перспективні напрями їх розвитку, надати характеристику найвідомішим санаторіям Закарпаття тощо.

З метою проведення аналізу особливостей та розвитку санаторіїв Закарпаття доцільним є виділення проблематики організації лікування, підходів до управління, планування діяльності, ціноутворення, культури і якості послуг тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Санаторій – колективний засіб розміщення, що розташовується на території курорту або рекреаційної зони й надає послуги лікування в регламентованому режимі.

Основними законодавчими і нормативними актами, що створюють правові умови функціонування санаторно-курортних закладів є Указ Президента «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів України», Закон України «Про курорти», Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», Загальне положення про санаторно-курортний заклад «Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг» та інші.

У минулому система санаторних закладів розвивалася в межах державної системи охорони здоров'я, а послуги були соціально орієнтованими і достатньо дешевими для громадян (за рахунок фонду соціального страхування та інших джерел фінансування). Але недостатньо розвинена матеріально-технічна база галузі, її низька пропускна спроможність і застаріле устаткування, навіть при високій кваліфікації персоналу і досконалості методик профілактики й лікування, робила санаторії важкодоступними для більшості населення.

Основу обслуговування складає організація лікування хворих переважно природними засобами (клімат, мінеральні води, лікувальні грязі та ін.) у поєднанні з дієтотерапією, лікувальною фізкультурою і фізіотерапією при дотриманні певного режиму лікування і відпочинку.

Планувальна організація санаторних комплексів визначається курортологічними ресурсами, тобто наявністю сприятливого для лікування клімату, мінеральних джерел, лікувальної грязі та інших природних факторів.

У залежності від виду природного ресурсу розрізняють такі санаторні комплекси: кліматичні, бальнеологічні, грязьові, змішаного профілю (кліматогрязеві, бальнеогрязеві, бальнеокліматичні, бальнеокліматогрязеві).

Санаторії організовуються як на курортах, курортному районі, курортному місті, курортній зоні, так і поза їх у місцевостях з сприятливими кліматичними, ландшафтними та санітарно-гігієнічними умовами.

Санаторії, що розміщені в Закарпатті спеціалізуються на лікуванні (оздоровленні) людини природними факторами (мінеральними водами, термальними водами, грязями, солоними озерами тощо), поєднані з фізіотерапією, лікувальною фізкультурою, дієтичним харчуванням в умовах санаторного режиму. Проведене курортно-рекреаційне зонування території Закарпаття і виділено 10 курортно-рекреаційних зон, що дало можливість проаналізувати сучасний стан використання всіх родовищ мінеральних вод як при промисловій їх експлуатації для розливу мінеральних вод, так і в санаторно-курортному лікуванні [10].

Тобто основу лікування і оздоровлення складає кліматотерапія, бальнеотерапія, грязелікування, дієтотерапія. Медикаментозна терапія в санаторіях

застосовується в обмеженому обсязі.

Кліматотерапія – це складна система оздоровлення організму людини. В основі самої методики лежать ряд способів взаємодії клімату того регіону, в якому хворий проходить лікування, тобто спеціальні кліматопроцедури, тривалість яких залежить від стану здоров'я самої людини.

Бальнеотерапія – це водолікування тобто природні і штучно виготовлені мінеральні води використовуються з лікувально-профілактичною метою. Призначають мінеральні води при бальнеотерапії зовнішньо чи внутрішньо. Найбільш частими методами зовнішнього застосування мінеральних вод є ванни, купання в басейнах з мінеральною водою, душі. Мінеральні води, використовувані з метою бальнеотерапії, дуже різноманітні за хімічним складом і фізичними властивостями. Пиття мінеральної води з відповідною дієтою призначаються при захворюваннях шлунку і кишківника, печінки, жовчного міхура, підшлункової залози, сечовивідних шляхів, цукровому діабеті тощо. Бальнеотерапія проводиться за вказівкою лікаря під контролем середнього персоналу.

За мінералізацією мінеральні води Закарпаття є слабо-, мало-, середньо-і високо мінералізованими, зустрічаються розсоли. Тобто наявні мінеральні води є всіх бальнеологічних груп. Левова частка їх (61,4%) зосереджена в гірській зоні, в передгірній зоні менше (31,4%) і тільки 7,2% джерел знаходиться у низинній частині Закарпатської області. За своїми властивостями чотири родовища мінеральних вод відповідають типу «Єсентуки», сім – «Боржомі» й «Арені» та багатьом аналогам відомих мінеральних вод.

Мінеральні води з високим вмістом вуглекислоти й мікроелементів, таких як залізо, мідь, цинк, марганець є надзвичайно цінними для людського організму. Особливість наявних мікроелементів полягає в тому, що кількість їх знаходиться у терапевтичних дозах, що дає можливість використовувати їх для лікування ряду захворювань органів травлення, серцево-судинної й нервової систем.

Відомими далеко за межами області, країни є термальні джерела з гарячою мінеральною водою м. Берегова. На двох озерах діють термальні джерела високої мінералізації, аналоги яких зустрічаються на Камчатці й Сахаліні (Росія), Ісландії, Угорщині. Басейн з термальною мінеральною водою, що розміщений на території учбово-спортивної бази «Закарпаття», заповнюється з гейзера глибиною 1080 м, кремніє-азото-вуглекисло-хлоридно-натрієвими водами високої мінералізації, що сприяє знищенню значної частини хвороботворних мікробів. Вода не піддається фільтруванню і тому є каламутною. В будь-який період року температура води складає +50⁰С, в басейні охолоджується до температури +33⁰С. Мають місце рекомендації лікарів перебування у воді термального джерела (зовнішнє застосування у вигляді ванн) для лікування захворювання опорно-рухового апарату, серцево-судинної системи, урології, гіпертонії, нервової системи. Поряд з цим потребою є підвищення культури і якості обслуговування користувачів

басейну.

Сьогодні популярним стало використання підігрітої мінеральної води для купання в чанах, що забезпечує лікування ревматичних захворювань.

Грязі (наукова назва «пелоїди») і грязеподобні речовини, наприклад, глини, – це природні утворення мінерально-органічного походження, що утворилися в результаті складних біологічних і хімічних процесів. Грязі багаті органічними, мінеральними і біологічно активними речовинами, що обумовлює їх високу лікувально-оздоровчу ефективність.

Дієтотерапія (лікувальне, здорове харчування) складається на основі даних з фізіології, біохімії й гігієни харчування й знань про роль окремих харчових речовин й харчових продуктів, значенні збалансованого харчування і режиму. Особливе значення надається підбору дієти з використанням продуктів природного походження певної структури, певного складу й діагностиці технологічних процесів приготування дієтичних страв. Споживання вказаних продуктів діє на організм людини в цілому й на окремі системи, органи, покращуючи їх функціонування. Експерти Всесвітньої організації охорони здоров'я, вказують, що здоров'я людини на 50 відсотків, залежить від харчування.

Залежно від медичного профілю санаторії обладнані відповідними діагностичними і лікувальними кабінетами: рентгенівським, електрокардіографічним, фізіотерапевтичним, лікувальної фізкультури та іншими кабінетами; клінічною і біохімічною лабораторіями. На курортах санаторні хворі можуть користуватися загальнокурортними бальнеолікарнями, грязелікарнями, пляжами, аеросоляріями, басейнами, спортивними спорудами тощо. Велике значення в санаторіях надається культурно-масовій, санітарно-освітній роботі, а в санаторіях для дітей і підлітків і навчально-виховній. Санаторний режим забезпечує найбільш сприятливі умови для лікування та відпочинку. У санаторній практиці в залежності від стану хворого і тяжкості захворювання застосовують два види індивідуального режиму: щадний, функціональний та тренувальний. По мірі зміцнення сил хворого режим змінюється; зменшується кількість обмежень і, як правило, до кінця лікування режим стає більш активним [8].

Медичний профіль (спеціалізація) курортних санаторіїв залежить від лікувальних факторів курорту і встановлених для нього медичних показань. Санаторії є однопрофільними (для хворих з однорідними захворюваннями) і багатопрофільними – з двома та більш спеціалізованими відділеннями.

Санаторії розрізняють за медичним профілем: спеціалізовані, загально терапевтичні, протитуберкульозні.

Спеціалізовані санаторії підрозділяють по видах захворювань: серцево-судинної системи, органів руху, органів травлення, нервової системи, гінекологічні, шкірні, нирок і сечовивідних шляхів, органів дихання не туберкульозного характеру, пов'язаних з порушенням обміну речовин, органів кровообігу. Спеціалізовані санаторії різних типів відрізняються один від одного складом і устаткуванням лікувальних

приміщень.

Розрізняють санаторії для дорослих, дітей та підлітків, санаторії для батьків з дітьми. Спеціалізація санаторіїв для дітей та підлітків встановлена з урахуванням особливостей захворювань у дитячому віці.

Всі типи санаторних установ включають однакові функціональні групи приміщень: приймальні, проживання, харчування, лікувально-діагностичного призначення, культурно-масового, адміністративно-господарського, інженерно-технічного обслуговування.

Організація взаємозв'язку всіх функціональних груп приміщень визначає архітектурну композицію санаторної установи та ефективність діяльності.

Розрізняють три композиційних прийоми. При централізованій композиції всі групи приміщень (за винятком господарської) розміщуються в одному будинку; при блоковій композиції основні групи приміщень – проживання, харчування, культурно-масового й лікувально-діагностичного призначення – розташовуються в окремих корпусах, з'єднаних між собою переходами; при павільйонній композиції основні групи приміщень перебувають в окремих будинках – павільйонах, не зв'язаних між собою.

Архітектурно-планувальна композиція санаторної установи впливає на розміщення всього курортного комплексу на ділянці забудови. Вибір системи забудови залежить від місцевих природних умов: клімату, характеру рельєфу ділянки, наявності штучних або природних акваторій, зелених масивів.

Природні умови також впливають на вибір орієнтації основних приміщень. Мається на увазі забезпечення достатньої інсоляції приміщень без перегріву в літню пору; відсутність сильних вітрів і в той же час гарна провітрюваність; розкриття приміщень убік найбільш естетичних видів (річки, парку).

У сучасних курортних комплексах, розташованих в умовах природного дискомфорту (різкий перепад температур, тривалі холоди), створюють штучне середовище, що заповнює відсутні природні фактори. Так, у районах із тривалою холодною зимою в санаторних комплексах передбачені зимові сади, криті прогулянкові галереї, закриті плавальні басейни.

Новий перспективний напрямок представляють санаторні комплекси, що включають дитячі санаторні табори. Для дітей з ослабленим здоров'ям створюються санаторні дитячі табори, що забезпечують особливий режим відпочинку й медичного обслуговування. Такі табори виникли як самостійні установи на базі звичайних піонерських таборів з розширеною групою медичних приміщень. Санаторні дитячі табори є цілорічними установами, тому виникає потреба в спеціальних приміщеннях для занять по шкільній програмі. Розміщуються такі табори в курортній зоні; вони вимагають комплексного рішення [8, с. 62].

Закарпатська область відома як один із найпрестижніших куточків для лікування, оздоровлення й відпочинку людей. Розвинута мережа санаторно-курортних комплексів, туристичних баз, унікальні мінеральні джерела та термальні води, понад

400 видів яких уже досліджено, а також краса карпатської природи приваблюють туристів та відпочиваючих з усього світу у будь-яку пору.

За медичним профілем в структурі санаторіїв Закарпаття переважають такі, які спеціалізуються на лікуванні: органів кровообігу; нервової систем органів дихання (не туберкульозного характеру); органів травлення; нирок і сечовивідних шляхів; захворювання з порушенням обміну речовин; гінекологічні захворювання; органів опорно-рухової системи [4, с. 239].

На основі мережі санаторно-курортних закладів Закарпатської області виділено 10 рекреаційних зон. Це Ужгородська, Мукачівська, Великоберезнянсько-Перечинська, Міжгірсько-Воловецька, Свалявська, Іршавська, Берегівська, Хустсько-Виноградівська, Тячівська, Рахівська. Визначення меж рекреаційних зон виходить із поняття єдиного медичного простору, яке об'єднує лікувальні, лікувально-оздоровчі та курортні заклади і підпорядковує їх єдиній меті – максимальному використанню природних ресурсів для оздоровлення на Закарпатті.

Закарпаттю властиві йодні, бромні та йодобромні мінеральні води, вуглекислі мінеральні води [7, с. 8].

Миш'яковисті мінеральні води мають в Україні вузько локалізований прояв в околицях с. Кваси Рахівського району Закарпатської області. На основі їх використання функціонує санаторій «Гірська Тиса», який має лише два світових аналоги [1, с. 19].

Найкращі в кліматичному відношенні рекреаційні території зосереджені в Карпатах і Закарпатті (як літня, так і зимова рекреація).

Зробивши аналіз діяльності санаторіїв Закарпаття, можна виділити окремі з них і навести їх загальну характеристику, їх спеціалізацію та типи процедур, які вони надають.

Санаторій «Карпати» (Мукачівський р-н, с. Карпати). Унікальний м'який клімат і надзвичайно чисте повітря, насичене ароматами лісу, легкими ареопілями і фітонцидами в комплексі з використанням мінеральними вод: «Карпатська», «Поляна купіль», забезпечують успішне лікування захворювань органів кровообігу, центральної нервової системи, лікування хворих з супутніми захворюваннями органів травлення, лікування й оздоровлення вагітних з акушерськими патологіями та ін.

Санаторій «Синяк» (Мукачівський р-н, с. Синяк). Основа лікування й оздоровлення складає синяцька сірководнева вода, в назві якої відображена її особливість – синюватий відтінок, яка використовується для лікування всіх органів людського організму.

Санаторій «Теплиця» (Виноградівський район) розташований у підніжжя Чорної гори, в передмісті районного центру – м. Виноградів. Основними лікувально-оздоровчими послугами є бальнеолікування, гідротерапія, фізіотерапія, мануальна терапія, басейн з термальним мінеральними водами, кліматолікування тощо.

Санаторій «Гірська Тиса» (Рахівський район, с.Кваси). Гірське село Кваси знамените своїми

унікальними мінеральними водами, які за своїми лікувальними властивостями не мають аналогів в Україні. Використовується мінеральна вода для лікування хвороби опорно-рухомого апарату: ревматоїдний артрит, остеохондроз та ін., Передбачається приймання питної води з бішофітом, заняття в групі ЛФК, скандинавська ходьба (по-гуцульськи), відвідування кабінету ароматерапії тощо.

Санаторій «Квітка полонини» (Свалявський район, с. Солочин). Лікувальним чинником виступають мінеральні вуглекислі гідрокарбонатно-натрієві води Голубинського родовища, які подаються до санаторного кювету й процедурні кабінети зі свердловини «Лужанська-7», «Лужанська», «Поляна Квасова».

Спеціалізується санаторій на лікуванні: органів травлення; кишківника; печінки; жовчного міхура, жовчовивідних шляхів і підшлункової залози; стану після оперативних втручань на органах травлення; нирок і сечовивідних шляхів; ендокринної системи та порушення обміну речовин; опорно-рухового апарату.

Санаторій «Кришталеве джерело» (Свалявський район, с. Солочин) – бальнеологічний санаторій, який функціонує на базі родовища вуглекислої середньої мінералізації гідрокарбонатно-натрієвої слабо кислої води «Лужанська-12», «Лужанська-3», типу «Боржомі». Основна спеціалізація – гастроентерологія.

ДП «Санаторій «Поляна» (Свалявський район, с.Поляна). Мінеральна вода «Поляна Купіль» використовується для лікування органів травлення. До послуг відпочиваючих: клуб, бібліотека, спортивні і танцювальні майданчики.

ДП «Санаторій «Сонячне Закарпаття» (Свалявський район, с. Поляна). Спеціалізація: патології травної системи та обміну речовин; захворювання печінки і жовчних шляхів; цукровий діабет легкого та середнього ступеня; захворювання сечовивідної системи. Для лікування передбачені процедури: бальнеотерапія; водолікування (гідротерапія); теплотікування; електротерапія і світлотікування; лікувальна фізкультура; психотерапія.

ДП «Санаторій Верховина» (Міжгірський район, с. Сойми) відноситься до бальнеологічного курорту Сойми й розташований в межах району родовища мінеральних вод хлоридно-гідрокарбонатно-кальцій-натрієвого складу, що дає можливість успішно лікувати захворювання органів травлення, анемії, наслідки отруєнь солями важких металів, радіаційного опромінювання, порушення обміну речовин.

Санаторій «Карпатія» (Хустський р-н, с. Шаян). Спеціалізується на лікуванні шлунково-кишкового тракту, сечостатевої системи, печінки і жовчовивідної системи, порушення обміну речовин, алергічного захворювання і хронічної інтоксикації. Передбачені процедури: лікування мінеральними водами «Шаянська» (питне, ванни, душі, гідроклоноотерапія), солетерапія, фізіотерапія, кліматотерапія і фізична активність.

Санаторій «Сонячна Долина» (Свалявський район, с.Поляна). Спеціалізація: шлунково-кишковий тракт; діабетологія; кардіологія; гінекологія; урологія; захворювання опорно-рухового апарату. Для лікування

використовують водні процедури; лікувальний масаж; гідроклоноотерапію; озонотерапію; фізіотерапію; нетрадиційну медицину; аквааеробіку; галокамеру; SPA-процедури.

Санаторій «Боржава» (Іршавський район, с. Довгий) – багатопрофільний санаторій, з сучасною лікувально-діагностичною базою. Спеціалізується на лікуванні шлунково-кишкового тракту; опорно-рухового апарату; сечовидільної системи; периферичної, нервової системи. Передбачені процедури: питне лікування мінеральними водами; бальнеотерапія; гідропатія із застосуванням душі Шарко; лікувальний масаж; теплолікування; грязелікування; електролікування; світлолікування; ароматерапія; фітотерапія; лікувальна гімнастика; нордична ходьба; іпотерапія; кліматотерапія.

Характерною особливістю діяльності санаторіїв є цінова політика, яка залежить від рівня наданих послуг, що залежать від наявної сучасної бази [10, с. 297].

Розвиток санаторно-курортних послуг Закарпаття тісно пов'язаний з раціональним використанням природних територій курортів, які мають мінеральні та термальні води, лікувальні грязі та озокерит, кліматичні, ландшафтні та інші умови, сприятливі для організації відпочинку та оздоровлення, лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань [6, с. 59].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Результати досліджень доводять, що Закарпаття є багатим на мінеральні та кліматичні ресурси, які дають можливість розвивати санаторну діяльність. Велика кількість санаторних комплексів свідчить про багаті запаси природних ресурсів, які потрібно використовувати розумно та з користю. Закарпаття є дуже популярним місцем оздоровлення й відпочинку не тільки серед вітчизняних споживачів, але й і закордонних.

У процесі проведеного аналізу діяльності

санаторіїв Закарпаття, визначено їх типізацію та спеціалізацію, а також їх поширення в області. Санаторно-курортне господарство переважно створюється в місцях зосередження сприятливих рекреаційних ресурсів, лікувальні та оздоровчі властивості яких мають територіальні особливості. Це визначає спеціалізацію санаторно-курортних регіонів на наданні певних видів лікувальних чи відпочинкових послуг.

Для підвищення ефективної діяльності санаторіїв необхідним є реформування їх діяльності, яке має базуватися, з одного боку, на удосконаленні фінансово-економічних механізмів відтворення курортно-рекреаційного потенціалу, створенні доступного й ефективного ринку санаторно-курортних й оздоровчих послуг для максимального задоволення потреб споживачів, а з іншого – на заохоченні конкуренції й оптимізації управління цими закладами.

У перспективі потрібно звернути увагу на проблематику функціонування санаторіїв Закарпаття до яких належать: недостатня державна підтримка; недостатня кількість капітальних вкладень для збереження і зростання ліжкового фонду, низька купівельна спроможність населення країни, нерозвинений рівень кредитної системи та системи бонусів для споживачів санітарних послуг, розвиток інфраструктури тощо. Поряд з цим потребою є раціональне використання природних територій санаторіїв та їх природних багатств для організації відпочинку, оздоровлення, лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювання людей з обмеженими можливостями, учасників АТО, дітей. Для вирішення поставлених завдань в перспективі потрібно вивчати і здійснювати медико-біологічну оцінку якості природних ресурсів тих населених пунктів, в яких на сьогодні відсутні санаторії, залучати інвестиції, розширювати послуги організації відпочинку, дозвілля і розваг тощо. Важливим напрямком подальших досліджень має стати обґрунтування майбутніх потреб Закарпаття в санаторіях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бальнеологічні курорти та мінеральні води країн Карпатського регіону // Довідник 2000. – Ужгород, 2000. – 84 с.
2. Закарпаття – санаторії та туризм. Статистичний збірник / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2010. – С. 39-58.
3. Курортно-рекреаційні зони Закарпаття. // Довідник 2000. – Ужгород, 2000. – 235 с.
4. Курортні ресурси України / Під ред. проф. М. В. Лободи. – К.: Укрпрофоздоровниця, «Тамед», 1999. – 334 с.
5. Любіцева, О. О. Рекреаційна географія і розвиток туризму: Педагогічні та рекреаційні технології в сучасній індустрії дозвілля // Міжнародна науково-практична конференція (4-6 червня 2004 р.). – К.: КНУКІМ, 2005. – С. 54-62.
6. Молнар, О. С. Оцінка наявного туристично-рекреаційного потенціалу рекреаційних зон Закарпаття / О. С. Молнар, О. І. Марченко // Екологічний вісник. – 2008. – № 7. – С. 24-29.
7. Лужанська, Т. Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи: [навч. посібник] / Т. Лужанська, С. Махлинець, Л. Тебляшкіна; за ред. І. Волошина. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.
8. Москаленко, В. Ф. Курортна галузь та перспективи її розвитку / В. Ф. Москаленко, Б. Ф. Омецинський, С. М. Омелянець, К. Д. Бабаєв // Український бальнеологічний журнал. – 2001. – №4. – С. 5-14.
9. Покоłodна, М. М. Конспект лекцій по дисципліні «Рекреаційні комплекси» / М. М. Покоłodна, А. А. Рябев, І. Л. Полчанінова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 116 с.

10. Головко, О. Аналіз особливостей розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття / О. Головко // Електронне наукове фахове видання. Серія Економіка та суспільство. – 2016. – Випуск 3. – С. 295-299.

REFERENCES

1. Bal'neologichni kurorty ta mineral'ni vody kraï'n Karpats'kogo regionu (2000). Uzhgorod.
2. Zakarpattja – sanatorii' ta turizm. Statystychnyj zbirnyk. Golovne upravlinnja statystyky u Zakarpats'kij oblasti (2010). Uzhgorod.
3. Kurortno-rekreacijni zony Zakarpattja (2000). Uzhgorod.
4. Lobody, M. V. (1999). Kurortni resursy Ukraïny. Kyiv: Ukrprofozdorovnycja, «Tamed».
5. Ljubiceva, O. O. (2004). Rekreativna geografiya i rozvytok turizmu: Pedagogichni ta rekreativni tehnologii' v suchasnij industrii' dozvillja. Proceeding of international Conference. Kyiv (Ukraine), 54-62.
6. Molnar, O. S., Marchenko, O. I. (2008). Ocinka najavnogo turystysno-rekreativnogo potencijalu rekreativnyh zon Zakarpattja. Ekologichnyj visnyk, 7,24-29.
7. Luzhans'ka, T., Mahlyneć, S., Tebljashkina, L. (2008). Sil's'kyj turizm: istoriya, s'ogodennja ta perspektyvy. Kyiv: Kondor.
8. Moskalenko, V. F., Omecyns'kyj, B. F., Omel'janec', S. M., Babajev, K. D. (2001). Ukraïns'kyj bal'neologichnyj zhurnal, 4, 5-14.
9. Pokolodna, M. M., Rjabjev, A. A., Polchaninova, I. L. (2010). Konspekt lekcij po dyscyplini «Rekreativni komplekсы». Harkiv: Hnamg.
10. Golovko, O. Analiz osoblyvostej rozvytku kolektyvnyh zasobiv rozmishhennja Zakarpattja (2016). Ekonomika ta suspil'stvo, 3, 295-299.

Головко Ольга Николаевна, Гоблик-Маркович Надежда Михайловна, Горват Эдина Степановна. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ САНАТОРИЕВ ЗАКАРПАТЬЯ

Санатории Закарпаття являются круглогодичными учреждениями, в основе обслуживания в санаториях составляет организация лечения больных преимущественно природными средствами в сочетании с диетой, лечебной физкультурой и физиотерапией при соблюдении определенного режима лечения и отдыха. То есть основу лечения и оздоровления составляет климатотерапия, бальнеотерапия, грязелечение, диетотерапия. В статье раскрыты особенности и перспективы развития санаториев Закарпаття. Целью исследования является проведение анализа особенностей и перспектив развития санаториев Закарпаття. На основе общепринятых методов анализа, синтеза, обобщены особенности функционирования санаториев Закарпаття. Научная новизна полученных результатов заключается в определении лечебного профиля санаторных заведений Закарпатской области, обосновании уникальности санаторных услуг, потребности развития санаторного хозяйства. Практическое значение полученных результатов заключается в использовании результатов исследования для анализа деятельности санаторных предприятий Закарпатской области, а также в разработке мероприятий перспектив развития отрасли в регионе. Систематизация и внедрение результатов проведенного исследования позволят скорректировать деятельность предприятий отрасли с целью повышения их эффективности и развития региона в целом. В дальнейшем исследование будут направлены на: проблематику функционирования санаториев Закарпаття, к которым относятся: недостаточная государственная поддержка; недостаточное количество капитальных вложений для сохранения и роста коечного фонда, низкая покупательная способность населения страны, слаборазвитый уровень кредитной системы и системы бонусов для потребителей санаторных услуг, развитие инфраструктуры и т.д. Наряду с этим, необходимо проведение исследований использования территорий санаториев и их природных богатств для организации отдыха, оздоровления, лечения, медицинской реабилитации, профилактики заболевания людей с ограниченными возможностями, участников АТО, детей. В перспективе нужно изучать и осуществлять медико-биологическую оценку качества природных ресурсов тех населенных пунктов, в которых на сегодня отсутствуют санатории, привлекать инвестиции, расширять услуги отдыха, досуга и развлечений и тому подобное. Важным направлением дальнейших исследований есть обоснование будущих потребностей Закарпаття в санаториях.

Ключевые слова: санаторий, лечение, оздоровление, профилактика, специализация, природные ресурсы, развитие.

Golovko Olha M., Goblyk-Markovych Nadiia M., Horvat Edina S. ANALYSIS OF THE FEATURES AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF SANATORIA IN TRANSCARPATIA

The sanatoria of Zakarpattya are year-round institutions, the basis of service in sanatoria is the organization of treatment of patients mainly by natural means in combination with diet therapy, medical physical education and physiotherapy, subject to certain treatment and rest. That is, the basis of treatment and healing is climate therapy, balneotherapy, mud therapy, diet therapy. The article reveals the features and prospects of the development of sanatoria in Transcarpathia. The aim of the study is to analyze the peculiarities and prospects of the development of sanatoria in Transcarpathia. On the basis of the accepted methods of analysis, synthesis, features of functioning of sanatoriums of Transcarpathia are generalized. The scientific novelty of the results is to determine the medical profile of the sanatorium institutions of the Transcarpathian region, to substantiate the uniqueness of the sanatorium services and to prove the needs of the sanatorium's development. The practical significance of the results is the possibility of using the results of the

research to analyze the activity of sanatorium enterprises in the Transcarpathian region, as well as in developing measures on the prospects of industry development in the region. Systematization and implementation of the results of the conducted research will make it possible to adjust the activities of the industry to improve their efficiency and the development of the region as a whole. In the future, the research will focus on: the problems of the functioning of sanatoria in Transcarpathia, which include: insufficient state support; insufficient amount of capital investments for the preservation and growth of the bed fund, low purchasing power of the population of the country, undeveloped level of the credit system and system of bonuses for consumers of sanatorium services, infrastructure development, etc. Along with this, it is necessary to conduct researches on the use of sanatorium and its natural resources for organization of rest, health improvement, treatment, medical rehabilitation, prevention of diseases of people with disabilities, ATO participants, children. In the long term, it is necessary to study and carry out a medical and biological assessment of the quality of natural resources of those settlements where there are currently no sanatoriums, attract investments, expand leisure services, leisure and entertainment, etc. An important direction for further research should be the justification of the future needs of Transcarpathia in sanatoriums.

Key words: sanatorium, treatment, health improvement, prevention, specialization, natural resources, development.

Одержано 15.10.2017 р.

УДК 338.246.025.3

Ліба Наталія Степанівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Державно-приватне партнерство є одним з сучасних варіантів вирішення питання залучення приватних інвестиційних ресурсів у забезпечення розвитку галузей економіки регіону загалом та його промислового сектору. Об'єднання інвестиційної активності та фінансових ресурсів держави і бізнесу дозволяє не тільки зменшити фінансове навантаження на місцеві бюджети, а й забезпечити конкурентний розвиток важливих галузей та сфер діяльності в економіці регіону. Основною особливістю державно-приватного партнерства є співпраця між державою, державними територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) і приватними партнерами. У більшості випадків партнерство передбачає залучення коштів приватного інвестора з частковою передачею йому права на операційне управління об'єктами інвестицій на обумовлений термін. Автором розглянуто організаційний механізм державно-приватного партнерства. У статті застосовано загальні наукові методи дослідження. Проведене дослідження засвідчило, що залежно від особливостей регулювання механізму приватної ініціативи країни, в яких застосовується модель державно-приватного партнерства, можна згрупувати у групи: країни з системою бонусів; країни, що застосовують «швейцарську» систему; країни, що застосовують змішану систему; країни, в яких відсутні преференції для приватного партнера; країни, що використовують індивідуальний підхід. У статті наголошено на тому, що найбільш поширеною формою реалізації державно-приватного партнерства є концесія за принципами ВОТ. Отже, метою державно-приватного партнерства у країнах з розвинутою економікою є вирішення проблем, які є сунутими в економічній діяльності приватного сектору, впровадження інвестиційних проектів зі значним терміном окупності та значними початковими та поточними затратами. У країнах що розвиваються, державно-приватне партнерство застосовується під час реалізації інфраструктурних проектів (особливо спрямованих на розвиток дорожньо-транспортної і комунікаційної інфраструктури) та у сфері електроенергетики. Подальші дослідження будуть спрямовані на специфіку об'єктної спрямованості програм державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, держава-замовник, держава-рівноправний партнер, держава-гарант, концесія.

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин актуальною є співпраця держави та приватних бізнес-структур, однією із моделей якої є державно-приватне партнерство (ДПП). В багатьох країнах уже накопичений чималий досвід

його ефективного функціонування, що дозволяє вирішувати значні соціальні та економічні проблеми шляхом об'єднання ресурсів державного та приватного секторів. Удосконалення механізму ДПП і формування нових структур в економічній системі в сучасних умовах забезпечує залучення в економіку приватних інвестицій, розвиток соціальної інфраструктури,

підвищення соціальних стандартів суспільства тощо. Особливу значущість державно-приватне партнерство має на регіональному рівні, де реалізуються конкретні проекти соціально-економічного розвитку, спрямовані на розвиток економіки та покращення життя людей. Тому важливо досліджувати і удосконалювати механізми та форми дієвої співпраці влади та капіталу.

Складність питань, пов'язаних з функціонуванням ДПП на сучасному етапі обумовлена невисоким рівнем економічного розвитку країни, фінансово-економічною кризою та низкою інших проблем економічного, політичного та соціального характеру. У зв'язку з цим перед економічною наукою постає необхідність всебічного теоретико-методологічного аналізу ситуації, що склалася у цій сфері [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність питань реалізації державно-приватного партнерства знайшла своє відображення в наукових працях таких вчених та науковців, як Н. Безбах, В. Варнавський, Є. Васильєв, Л. Васильєва, Б. Винницький, Б. Онищук, П. Сегварі та ін. Віддаючи належне значення різнобічним теоретичним і практичним дослідженням у цій сфері, слід визнати доцільність розвитку наукової думки у сфері створення та застосування механізмів реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей державно-приватного партнерства як інструмента регулювання регіонального розвитку в сучасних умовах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Державно-приватне партнерство є одним з сучасних варіантів вирішення питання залучення приватних інвестиційних ресурсів у забезпечення розвитку галузей економіки регіону загалом та його промислового сектору. Об'єднання інвестиційної активності та фінансових ресурсів держави і бізнесу дозволяє не тільки зменшити фінансове навантаження на місцеві бюджети, а й забезпечити конкурентний розвиток важливих галузей та сфер діяльності в економіці регіону.

Основною особливістю державно-приватного партнерства є співпраця між державою, державними територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) і приватними партнерами. У більшості випадків партнерство передбачає залучення коштів приватного інвестора з частковою передачею йому права на операційне управління об'єктами інвестицій на обумовлений термін.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» [4] «Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів 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».

Закон визначає, що проекти державно-приватного партнерства повинні [4]:

- мати довготривалий характер (5-50 років);
- передбачати передання приватному партнеру частини ризиків у процесі реалізації проектів;
- мати вищі техніко-економічні показники ефективності, ніж у разі реалізації без участі приватного партнера;
- передбачати внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства.

Відповідно до Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр., пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства є [6]:

- виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво (транспорт і зв'язок, транспортна інфраструктура, енергетичний сектор, машинобудування);
- агропромисловий комплекс (ринкова та виробнича інфраструктура);
- будівництво і житлово-комунальне господарство (реалізація соціально значущих інфраструктурних проектів, будівництво, реконструкція та технічне переоснащення у сферах теплопостачання, централізованого водопостачання і водовідведення, підвищення ресурсо- та енергоефективності, поводження з побутовими відходами тощо);
- соціальний захист населення (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм і спорт);
- наукова, науково-технічна, інноваційна та інформаційна;
- розвиток природно-заповідного фонду.

Партнерство передбачає виконання таких функцій: проектування, фінансування, будівництво, відновлення (реконструкція, модернізація), експлуатація, пошук, обслуговування, а також інших функцій, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства.

Об'єктами державно-приватного партнерства можуть бути: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані об'єкти [4].

Економічний зміст та основа державно-приватного партнерства відображені в Огляді Міжнародного банку реконструкції та розвитку [3] та має такий вигляд (рис. 1).

В основу політики державно-приватного партнерства закладається декларування намірів уряду використовувати партнерство для надання державних послуг. Вагомим є чітке визначення пріоритетних цілей, сфер охоплення та принципів програми державно-приватного партнерства.

Наступним кроком держави повинно стати визначення юридичних рамок-законів і правил, які лежать в основі програми сприяння уряду, встановлення правил і меж того, як державно-приватне партнерство повинно реалізуватися. Це може бути спеціальне законодавство, закони та нормативні акти державного фінансового управління, закони і правила,

які регламентують діяльність приватного партнера в конкретних секторах економіки.



Рис. 1. Основа державно-приватного партнерства [3]

Відповідно до розроблених та законодавчо закріплених принципів повинні розроблятися:

- бізнес-процеси та організаційно-інституційні обов'язки – кроки, за допомогою яких ідентифікуються, розробляються, оцінюються, реалізуються проекти державно-приватного партнерства, а також визначаються цілі та завдання різних суб'єктів у цьому процесі. Процес партнерства повинен бути ефективним, прозорим. Основною функцією держави є послідовне управління якістю даних проектів;

- механізм фінансування та державне фінансове управління повинно ґрунтуватися на системі громадського управління фінансами. В основу механізму фінансування закладається чітке визначення

джерел фінансових ресурсів, без перекладання надмірного навантаження на майбутнє покоління, а також мінімізація фінансового ризику;

- програма партнерства повинна визначати механізм залучення та управління діяльністю приватних організацій, законодавчих органів та громадськості, а також відповідальності за недотримання принципів та методики реалізації державно-приватного партнерства. Розділи програми повинні описувати кожен з елементів у рамках державно-приватного партнерства, наводити методику та рекомендації для фахівців-практиків.

Організаційний механізм державно-приватного партнерства у спрощеному вигляді можна представити таким чином (рис. 2):

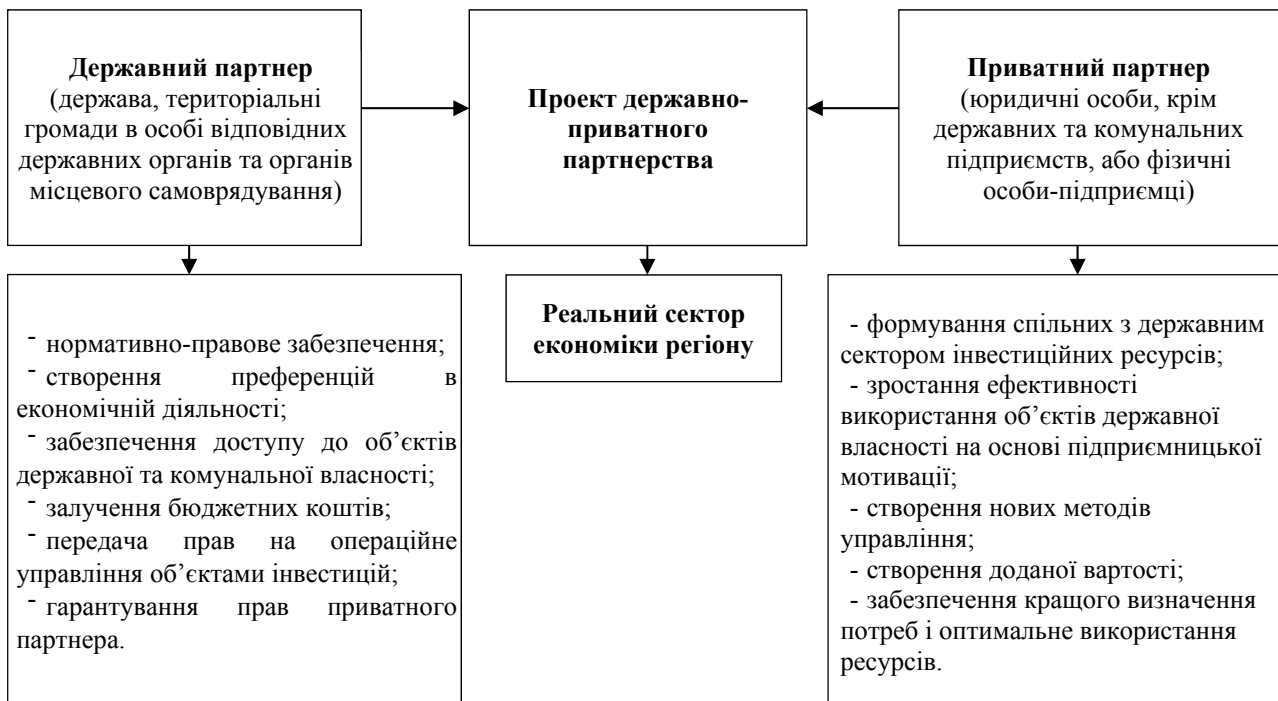


Рис. 2. Організаційний механізм державно-приватного партнерства (розробка автора)

Теоретично роль державно-приватного партнерства суттєво змінюється в залежності від фази економічного циклу. Найбільшого значення цей вид економічних відносин набуває у фазі спаду (рецесії), в

умовах якої державно-приватне партнерство спроможне позитивно вплинути на стан ринку праці та забезпечити зниження рівня циклічного безробіття.

Позитивний вплив активної співпраці

державного та приватного секторів спостерігається і на величину інвестиційного та сукупного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Зазначена форма впливу спостерігається як в короткостроковому, так і довгостроковому періоді. Додаткові інвестиції приватного сектору та нормотворчо-керуюча роль держави спричиняють активізацію економічних процесів на рівні регіону, стимулюють зростання попиту на робочу силу, зростання доходів населення регіону, а, відповідно, і зростання споживчого та інвестиційного попиту. В той же час розширення обсягів та покращення стану ринкової інфраструктури регіону забезпечує можливість розвитку підприємницької діяльності у майбутньому.

Державно-приватне партнерство у період поживлення ділової активності та переходу економічного розвитку регіону до фази поживлення забезпечує переспрямування частини ресурсів приватного сектору на підтримання темпів розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Переваги державно-приватного партнерства є вагомими для кожної зі сторін:

- залучення бізнес-структур до регіональних інвестиційних проектів дозволяє покращити можливості розвитку приватного сектору, забезпечує його участь у низькоризикованих, гарантованих державою проектах та можливість працювати на попередньо недоступному ринку В умовах економічної

кризи та посткризового періоду, за наявності незалучених економічних ресурсів, варіант спільної з державними органами і державними підприємства діяльності забезпечує можливості для приватної бізнес-структури зберегти свої позиції на регіональному ринку;

- оскільки держава є замовником послуг і контролює всі етапи розробки та реалізації регіональних інвестиційних проектів, переваги державно-приватного партнерства для держави є беззаперечними: держава забезпечує реалізацію важливих проектів розвитку промислового та супутніх секторів економіки регіону; доповнює обмежені власні фінансові та інвестиційні ресурси ресурсами, що знаходяться у приватній власності; забезпечує розвиток важливих для регіону бізнес-структур, що позитивно впливає на соціально-економічний розвиток регіону, на стан ринку праці, стан соціальної та транспортної інфраструктури тощо.

Механізм державно-приватного партнерства набирає все більшої популярності у всьому світі. В залежності від участі та ролі держави у цьому механізмі, на теоретичному рівні можна виділити такі типи державно-приватного партнерства (рис. 3):

- держава – замовник;
- держава – рівноправний партнер;
- держава – гарант.

Запропоновані типи моделей державно-приватного партнерства ґрунтуються на визначенні як пріоритетної ролі держави.



Рис. 3. Основні типи участі держави в рамках державно-приватного партнерства (розробка автора)

У моделі економічних відносин, за якої держава виступає у ролі замовника (модель керування), в

основу економічної діяльності держави закладено стимулювання та спрямування приватного партнера у напрямі, визначеному стратегією соціально-економічного розвитку регіону. З цією метою держава може використовувати різноманітні методи регулювання, пов'язані з використанням інформаційних та консультативних послуг, розробкою нормативно-правової бази тощо.

Модель, за якої держава виступає з позицій партнера-гаранта, є подібною до моделі керування, проте методи регулювання, що застосовуються державою визначаються перейняттям частини економічних ризиків та гарантуванням споживання створеного продукту (послуги).

Найбільш поширеною є модель участі, за якої держава виступає повноцінним партнером у процесі формування економічних відносин та виготовленні продукту (послуги).

Найбільш поширеними формами участі держави є:

- надання у тимчасове або постійне використання основних засобів та предметів праці;
- доповнення обсягу фінансових ресурсів приватного сектору державними;
- застосування донорських методів державного регулювання (дотації, субсидії, преференції тощо).

Залежно від особливостей регулювання механізму приватної ініціативи країни, в яких застосовується модель державно-приватного партнерства, можна згрупувати у такі 5 груп [5]:

1. Країни з системою бонусів – у разі зацікавленості держави в реалізації запропонованого

проекту проводиться відкритий конкурс. При проведенні відкритого конкурсу пропозиція приватного партнера буде вважатися переможною, якщо його вартість перевищує вартість кращої пропозиції не більше, ніж на певний відсоток, як правило, це 5%.

2. Країни, що застосовують «Швейцарську» систему, – приватний партнер проекту спочатку не має переваг у вигляді бонусів, проте у разі надходження кращої пропозиції від третьої особи приватний партнер має право укласти угоду на таких же умовах.

3. Країни, що застосовують змішану систему, – якщо вартість пропозиції приватного партнера перевищує вартість кращої пропозиції не більше ніж на 5%, то переможцем конкурсу визнається саме він, а якщо на 5-20%, то обидва учасники мають право змінити свої пропозиції, однак на даному етапі при оцінці пропозицій бонус приватного партнера вже не враховується.

4. Країни, в яких відсутні преференції для приватного партнера, – на законодавчому рівні передбачена можливість приватних інвесторів виступати з ініціативою з укладення угод, проте при цьому вони не отримують будь-яких преференцій.

5. Країни, що використовують індивідуальний підхід, – в залежності від рішення уповноваженого органу угода про державно-приватне партнерство може бути укладена шляхом проведення прямих переговорів з приватним партнером без конкурсних процедур.

Класифікація форм реалізації державно-приватного партнерства, запропонована Світовим банком, дозволяє виділити такі чотири групи [1]:

Таблиця 1

Основні різновиди договору концесії за принципами BOT [7]

Назва різновиду	Зміст	Характеристика
BOOT	Build-own-operate-transfer будувати-володіти-експлуатувати-передати	Приватний партнер володіє об'єктом до моменту завершення договору концесії
DBOT	Design-build-operate-transfer проектувати-будувати-експлуатувати-передати	Початковим зобов'язанням приватного партнера є процес проектування
BOO	Build-own-operate будувати-володіти-експлуатувати	Об'єкт знаходиться у володінні приватного партнера впродовж проекту партнерства
BLT	Build-lease-transfer будувати-орендувати-передати	Приватний партнер будує за власні кошти об'єкт та надає його в оренду державному партнеру, який несе відповідальність за експлуатацію
DBFO	Design-build-finance-operate проектувати-будувати-фінансувати-експлуатувати	Приватний партнер проектує, будує, організовує фінансування та встановлює збір платежів за користування споживачами, та експлуатує об'єкт на певних умовах, а власником і розпорядником об'єкту є державний партнер
DCMF	Design-construct-manage-finance проектувати-будувати-управляти-фінансувати	Приватний партнер проектує, будує, сприяє управлінню, надає кошти, але не експлуатує об'єкт в силу певних вимог, наприклад, суспільної безпеки

1. Представлена контрактами з управління та лізингу.

2. Різні види концесії.

3. Нові проекти (Greenfield Projects), які передбачають, що приватний партнер або спільне з державою підприємство буде та керує об'єктом

протягом визначеного терміном контракту.

4. Відчуження власності шляхом повної або часткової приватизації. Найбільш поширеною формою реалізації є концесія (концесійні договори) за принципами BOT (Build-Operate-Transfer – будувати-експлуатувати-передати) [7]. Відповідно до договору приватний партнер отримує право на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта договору впродовж визначеного періоду. Після закінчення договору концесії об'єкт передається державному партнеру і продовжує свою життєдіяльність.

За результатами аналізу практичних прикладів та результатів застосування державно-приватного партнерства можна зробити висновок, що його механізм є різним для країн з розвинутою економікою та країн, що розвиваються.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Зазначене дозволяє зробити висновок, що метою державно-приватного партнерства у країнах з розвинутою економікою є вирішення проблем, які є супутніми в економічній діяльності приватного сектору, впровадження інвестиційних проектів зі значним терміном окупності та значними початковими і поточними затратами.

У країнах що розвиваються, державно-приватне партнерство застосовується під час реалізації інфраструктурних проектів (особливо спрямованих на розвиток дорожньо-транспортної і комунікаційної інфраструктури) та у сфері електроенергетики.

Подальші дослідження будуть спрямовані на специфіку об'єктної спрямованості програм державно-приватного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Glossary: Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management.

2. Бержанір, А. Л. Роль державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2693/1/Rol_derzhavno-pryvatnogo.pdf.

3. Державно-приватне партнерство: керівництво [Електронний ресурс] / Міжнародний банк реконструкції та розвитку: Світовий банк, Азіатський Банк і Міжамериканський банк розвитку. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2014/09/08/000442464_20140908133431/Rendered/PDF/903840PPP0Ref0Box385311B000PUBLIC0.pdf.

4. Закону України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

5. Исследование «Частная инициатива в концессиях: международный опыт и перспективы становления в России» [Електронний ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступу: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/93051789-7d84-4c36-9594faa29689b4da/%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5+%D0%BD%D0%B0+%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=93051789-7d84-4c36-9594-faa29689b4da>.

6. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>.

7. Практичний посібник з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства / Програма розвитку державно-приватного партнерства // Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?fileId=0640ae90-dbd7-425b-88e4-b7791abc4092>.

REFERENCES

1. Glossary: Private Participation in Infrastructure Database. Retrieved from http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management.

2. Berzhanir, A. L. Rol' derzhavno-pryvatnogo partnerstva u social'no-ekonomichnomu rozvytku regioniv. Retrieved from http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2693/1/Rol_derzhavno-pryvatnogo.pdf

3. Derzhavno-pryvatne partnerstvo: kerivnyctvo. Mizhnarodnyj bank rekonstrukcii' ta rozvytku: Svitovyj bank, Aziats'kyj Bank i Mizhamerykans'kyj bank rozvytku. Retrieved from http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2014/09/08/000442464_20140908133431/Rendered/PDF/903840PPP0Ref0Box385311B000PUBLIC0.pdf.

4. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

5. Doslidzhennja «Pryvatna iniciatyva u koncesijah: mizhnarodnyj dosvid ta perspektivy stanovlennja u Rosii». Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku RF. Retrieved from <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/93051789-7d84-4c36-9594faa29689b4da/%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5+%D0%BD%D0%B0+%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=93051789-7d84-4c36-9594-faa29689b4da>.

6. Konceptija rozvytku derzhavno-pryvatnogo partnerstva v Ukrai'ni na 2013-2018 roky Retrieved from

<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-r>.

7. Praktychnyj posibnyk z pidgotovky tehniko-ekonomichnogo obg'runtuvannja ta zastosuvannja metodyky provedennja analizu efektyvnosti zdijsnennja derzhavno-privatnogo partnerstva. Agentstvo SShA z mizhnarodnogo rozvytku (USAID). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?fileId=0640ae90-dbd7-425b-88e4-b7791abc4092>.

Либя Наталья Степановна. РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Государственно-частное партнерство является одним из современных вариантов решения вопроса привлечения частных инвестиционных ресурсов для обеспечения развития отраслей экономики региона в целом и его промышленного сектора. Объединение инвестиционной активности и финансовых ресурсов государства и бизнеса позволяет не только уменьшить финансовую нагрузку на местные бюджеты, но и обеспечить конкурентное развитие важных отраслей и сфер деятельности в экономике региона. Основной особенностью государственно-частного партнерства является сотрудничество между государством, государственными территориальными общинами (в лице соответствующих органов государственной власти или местного самоуправления) и частными партнерами. В большинстве случаев партнерство предусматривает привлечение средств частного инвестора с частичной передачей ему права на операционное управление объектами инвестиций на оговоренный срок. Автором рассмотрено организационный механизм государственно-частного партнерства. В статье использовано общенаучные методы исследования. Проведенное исследование показало, что в зависимости от особенностей регулирования механизма частной инициативы страны, в которых применяется модель государственно-частного партнерства, можно сгруппировать в группы: страны с системой бонусов; страны, которые применяют «швейцарскую» систему; страны, которые применяют смешанную систему; страны, в которых отсутствуют преференции для частного партнера; страны, которые используют индивидуальный подход. В статье отмечено, что наиболее распространенной формой реализации государственно-частного партнерства является концессия на принципах BOT. Итак, целью государственно-частного партнерства в странах с развитой экономикой является решение проблем, которые сопутствуют в экономической деятельности частного сектора, внедрения инвестиционных проектов со значительным сроком окупаемости и значительными начальными и текущими затратами. В развивающихся странах, государственно-частное партнерство применяется при реализации инфраструктурных проектов (особенно направленных на развитие дорожно-транспортной и коммуникационной инфраструктуры) и в сфере электроэнергетики. Дальнейшие исследования будут направлены на специфику объектной направленности программ государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, государство-заказчик, государство-равноправный партнер, государство-гарант, концессия*

Liba Nataliy S. REALIZATION OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE REGIONAL INDUSTRIAL POLICY SYSTEM

Public-private partnership is one of the modern options for solving the issue of attracting private investment resources to ensure the development of the economic sectors of the region in general and its industrial sector. The combination of investment activity and financial resources of the state and business allows not only to reduce the financial burden on local budgets, but also to ensure the competitive development of important industries and spheres of activity in the economy of the region. The main feature of public-private partnership is cooperation between the state, state territorial communities (in the person of the relevant state authorities or local self-government bodies) and private partners. In most cases, the partnership involves attracting funds from a private investor with a partial transfer of his rights to operational management of investment objects for a specified term. The author considers the organizational mechanism of public-private partnership. The article uses general scientific methods of research. The study showed that, depending on the specifics of the regulation of the mechanism of private initiative in the country, which uses the model of public-private partnership, it is possible to group into groups: countries with a system of bonuses; countries that use the "Swiss" system; countries that use a mixed system; countries that do not have preferences for a private partner; countries that use an individual approach. The article emphasizes that the most widespread form of realization of public-private partnership is the concession on the principles of the BOT. Consequently, the goal of public-private partnership in developed countries is to solve problems that are related to the private sector's economic activity, the implementation of investment projects with a significant payback period and significant initial and current costs. In developing countries, public-private partnerships are used to implement infrastructure projects (especially those aimed at developing road transport and communications infrastructure) and in the field of electricity. Further research will focus on the specifics of the objective orientation of public-private partnership programs.

Keywords: *public-private partnership, state-customer, state-equal partner, state-guarantor, concession.*

Одержано 21.01.2017 р.

Папп Василь Васильович,
д.е.н., професор, професор кафедри туризму і рекреації,
Лужанська Тетяна Юрївна,
к.г.н., доцент, доцент кафедри туризму і рекреації,
Бошота Неля Василівна,
к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

БРЕНД ТЕРИТОРІЇ МІСТА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИЗМУ

Актуальність теми дослідження обумовлена комплексним підходом до оцінки бренду території міста з позицій стратегічного управління туризмом. Нині в умовах зростаючої конкуренції необхідно визначити потенційну туристичну привабливість міста, створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища для розвитку даної галузі. Метою дослідження є визначення основних підходів до оцінки туристичного бренду міста Мукачево. Для отримання результатів дослідження використано загальнотеоретичні та спеціальні методи економічного дослідження: історичний, аналізу та синтезу, статистико-економічний, абстрактно-логічний, прогностно-аналітичний та інші. У статті розглянуті питання розвитку туристичної дестинації з метою оцінки брендингу міста; за допомогою методу ітерації, SWOT-аналізу визначено програмно-цільові аспекти управління сферою туризму міста Мукачево; проаналізовано формування бренду міста Мукачево з позицій сукупності основних цінностей; оцінено взаємозв'язок між стратегічними, операційними цілями та завданнями у контексті розвитку туризму в місті Мукачево для подальшого формування іміджу міста. Запропоновано заходи щодо активізації розвитку туризму на території міста Мукачево. Це дало змогу визначити очікувані результати від реалізації стратегії розвитку туризму міста Мукачево на перспективу. Визначено, що стратегічною метою розвитку туризму в м. Мукачево є створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища для розвитку цієї галузі, формування конкурентоспроможного вітчизняного туристичного продукту на підставі ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу, забезпечення соціально-економічних інтересів та екологічної безпеки. Саме тому надано практичні пропозиції по формуванню підприємницької діяльності в сфері туризму міста Мукачево. Це дозволить посилити інтеграційну оцінку туристичного потенціалу міста Мукачево з питань просування бренду території. Подальшого дослідження потребують питання удосконалення методики оцінки бренду території з позицій конкурентоспроможності.

Ключові слова: туристська дестинація, бренд території, бренд міста, стратегічні цілі, операційні цілі, інвестиційний імідж, привабливість території.

ВСТУП

З метою планування, регулювання та розробки програми розвитку туристичної галузі регіону необхідно визначити потенційну туристичну привабливість, тобто якого рівня розвитку може досягти туристична індустрія в певному регіоні та який можна в результаті отримати соціально-економічний ефект, а також чи доцільно розвивати туристичну галузь у певному регіоні, а якщо розвивати, то на які чинники є можливість впливати і які заходи слід вживати, щоб досягти максимального рівня туристичної привабливості території.

Стратегічною метою розвитку туризму в м. Мукачево є створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища для розвитку цієї галузі, формування конкурентоспроможного вітчизняного туристичного продукту на підставі ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу, забезпечення соціально-економічних інтересів та екологічної безпеки.

Постановка проблеми. Обґрунтування розробки стратегій розвитку туризму повинно максимально враховувати регіональну специфіку розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, наявний туристичний потенціал території, дотримання

відповідності стратегічних перспектив розвитку інших (суміжних до туризму) видів економічної діяльності. Ефективність стратегії залежить від того, наскільки правильно буде організований процес її розроблення, реалізації, контролю за її виконанням.

Запорукою успішного розвитку туризму на території м. Мукачево є вибір правильного стратегічного курсу. Звідси постає потреба у розробці механізму стратегічного управління розвитком туризму при організації та інфраструктурному облаштуванні туристичних маршрутів і інше. Особливо актуальним у сучасних умовах є розробка механізму обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань активізації туристичного бізнесу на території м. Мукачево через удосконалення форм і методів координування напрямів інвестиційного забезпечення при організації та розробці маршрутів і задіяння ефективних важелів управління інвестиційними процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні, економічні та управлінські аспекти розвитку туристичної сфери досліджують такі вчені, як: І. Ансофф, М. Бондаренко, М. Борушак, В. Кифяк, О. Колесник, В. Матюхін, К. Сіренко, І. Смирнов та інші.

Проблемам формування бренду території (міста,

регіону, країни), особливостям його просування присвячені праці таких дослідників, як: С. Анхольта, В. Єрмаченка, Н. Дехтяр, О. Соскіна та інших. Вони приділяли увагу аналізу брендингу території як адміністративно-територіального утворення, акцентуючи увагу на вивченні інвестиційних ресурсів, ділової активності, демографічної ситуації, кваліфікації робочої сили певної території тощо.

З числа науковців, які аналізували діяльність туристських дестинацій, слід виділити таких, як: Н. Влащенко, А. Головчан, О. Любіцева, Т. Ткаченко та інші. Вони досліджують територіальні межі туристських дестинацій, визначають особливості реалізації управлінських механізмів розвитку територіальних утворень.

Однак дані науковці не приділяли значної уваги процесу створення бренду та просуванню туристських дестинацій, як інструменту конкурентної боротьби.

Мета статті (постановка завдання). Метою даної публікації є оцінка бренду міста Мукачево з позицій стратегічного управління сферою туристичної діяльності. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- дослідити поняття туристичної дестинації з метою оцінки брендингу території;
- за допомогою методу ітерації, SWOT-аналізу визначити програмно-цільові аспекти управління сферою туризму м. Мукачево;
- проаналізувати бренд міста з позицій сукупності основних цінностей;
- оцінити Стратегію розвитку туризму в м. Мукачево до 2020 року;
- проаналізувати взаємозв'язок між стратегічними, операційними цілями та завданнями у контексті розвитку туризму в м. Мукачево для подальшого формування іміджу міста;
- запропонувати шляхи удосконалення розвитку туризму на території м. Мукачево з метою покращення брендингу території міста.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як відзначає Н. М. Влащенко, «...туристська дестинація, як самостійний об'єкт атракції, передбачає уточнення всього комплексу маркетингових комунікацій, який зазвичай використовується в процесі створення бренду та його просування – того набору змінних чинників маркетингу (структурних елементів; засобів; інструментів; характеристик; керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між органами муніципальної влади та споживачами (населенням, бізнесом, відвідувачами) [3, с. 92].

Основними завданнями щодо формування бренду туристської дестинації та її просування є організація співробітництва, при якому забезпечуватиметься партнерство міського самоврядування, бізнесу і держави з урахуванням дотримання інтересів кожного з учасників цього процесу.

Бренд міста розглядається як сукупність неминущих цінностей, що відбивають неповторні оригінальні споживчі характеристики даного міста й

співтовариства, широко відомі, що одержали суспільне визнання й користуються стабільним попитом споживачів. Одночасно бренд виступає як найважливіший чинник конкурентних переваг і доходів міста, цінний актив міської економіки [11, с. 27].

Слід відзначити, що м. Мукачево має значний туристичний потенціал, зумовлений географічним положенням, особливостями історичного розвитку, національно-культурним різноманіттям, специфічною архітектурою міста, природними об'єктами, наявністю потенційно брендових туристичних продуктів, унікальним поєднанням у межах міста урбанізованих та індустріалізованих майданчиків із заповідними територіями, що сприятиме розвитку туристичної інфраструктури та галузі загалом.

Основним методом у процесі просування до формулювання загальної мети і цілей розвитку території є *метод ітерації*, тобто поступового, покрокового наближення. Отже, базовий, інерційний, сценарій став підставою формування раціонального сценарію розвитку з умовою включення нових чинників впливу на траєкторію розвитку, сформовану існуючим соціально-економічним ландшафтом. Ці гіпотетичні чинники впливу – перше наближення до системи цілей і завдань Стратегії як активних дій місцевої влади, а кінцева мета сценарію – це Стратегічне бачення міста Мукачево на стратегічну перспективу.

Комплексний характер та взаємопов'язаність зазначених проблем із SWOT-аналізу із урахуванням сильних і слабких сторін та можливостей і загроз дозволяє визначити програмно-цільові аспекти їх вирішення, які передбачають узгодження в рамках єдиної програми комплексу заходів по напрямках, пріоритетних завданнях, виконавцях та ресурсах.

Як результат проведеного *SWOT-аналізу* було визначено:

порівняльні переваги розвитку туризму в місті Мукачево (зіставлення сильних сторін і можливостей):

1) вдале географічне розташування міста – близькість до кордонів держав-членів ЄС, гарна транспортна доступність міста, залізничне й автомобільне сполучення з генеруючими туристів регіонами України дає можливість залучати в якості відвідувачів міста жителів інших регіонів;

2) місто Мукачево має статус одного з найбільш безпечних і найчистіших районних центрів в Україні. Тому місто Мукачево вважається одним з найкомфортніших міст для проживання в Україні;

3) ресурсний потенціал міста Мукачево, його планування та підтримка з боку місцевої влади дозволяє розвивати кілька видів туризму, зокрема – подієвий (івентивний), відпочинковий, пізнавальний, сільський, а розширення інвестиційних можливостей – розбудовувати інфраструктуру названих видів туризму;

4) розташування об'єктів зі значним туристичним потенціалом, невичерпаний ринковий потенціал цільових ринків міста Мукачево, загальна активізація внутрішнього туризму в Україні, зростання попиту на відвідування маловідомих дестинацій з боку вітчизняних туристів і на короткострокову рекреацію з

боку жителів дозволяє розширювати присутність на тих цільових сегментах, які були для міста нестимульованими та виходити на нові цільові сегменти;

5) у місті Мукачево добре розвинута туристична інфраструктура, функціонує розгалужена й різнопланова мережа закладів харчування;

6) визнання міста Мукачево як туристичної дестинації через визначений бренд і його промоції у вітчизняних і закордонних ЗМІ;

виклики (зіставлення слабких сторін і можливостей):

1) розвиток міжнародної співпраці в економічній і культурній сферах дозволяє залучати додаткові ресурси для підтримки та розвитку місцевого туристичного продукту, зокрема, модернізації певних об'єктів культурної спадщини міста Мукачево, облаштування інфраструктури пішохідного, водного та велосипедного туризму; заохочення ремісництва, а також розбудовувати інституційний механізм розвитку туризму, запроваджувати заходи з вдосконалення якості людських ресурсів і популяризації туризму серед місцевого населення;

2) горизонтальна співпраця з іншими містами та регіонами України, а також з операторами ринку внутрішнього туризму дозволяє запровадити механізми співпраці в напрямі створення регіональних туристичних маршрутів, популяризації регіону, реалізації спільних інвестиційних проектів;

3) поживавлення інвестиційного середовища та залучення зовнішніх інвестицій у сферу туризму міста Мукачево дозволить розвивати об'єкти туристичної інфраструктури;

4) розвиток нових для міста Мукачево видів туризму разом із активізацією маркетингової політики сприятиме загальному збільшенню туристичних потоків, як за рахунок традиційних для міста, так і нових ринкових сегментів;

5) розвиток механізмів державно-приватного партнерства дозволить налагодити систему планування та моніторингу процесів розвитку туризму міста Мукачево, збору й обробки статистичних даних, реалізувати маркетингову політику;

6) використання нових технологій

облаштування міського простору, адаптації його до прийому відвідувачів робить місто Мукачево привабливим для туристів, вирішує проблему дизайну візуально непривабливих об'єктів;

7) налагодження співпраці з Мукачівським державним університетом з метою розвитку наукового туризму;

8) створення умов для надання туристичних послуг особам з обмеженими можливостями;

ризики (зіставлення слабких сторін і загроз):

1) закріплення за містом Мукачево статусу «транзитного міста»;

2) недосконала законодавча база, проблеми з власністю, недовіра з боку зовнішніх інвесторів не сприяють реалізації масштабних інвестиційних проектів у сфері туризму міста Мукачево, які могли б стати основою для диверсифікації місцевого турпродукту;

3) падіння реальних доходів населення України, зокрема, на генеруючих для міста Мукачево ринках, складна внутрішньополітична ситуація суттєво обмежує туристичний потік, туристичні обміни між її регіонами не дозволяють розвивати довгострокову рекреацію.

Враховуючи виключні культурні, історичні, рекреаційні, логістичні та інші особливості міста Мукачево, найбільш ефективним механізмом місцевого розвитку бачиться туризм і розвиток туристичного підприємництва, а тому головним планувальним документом розвитку туристичної сфери у місті Мукачево визначається «Стратегія розвитку туризму в місті Мукачево на період 2016 – 2020 рр.» (далі – СРТ або Стратегія).

Місія міста Мукачево у контексті розвитку туризму: забезпечення добробуту та високої якості життя теперішнього і майбутніх поколінь мешканців міста Мукачево, в умовах активного розвитку конкурентоспроможного туристичного продукту, на засадах збереження культурних традицій, природних особливостей та переваг міста.

Стратегія розвитку туризму м. Мукачево розроблена відповідно до Стратегії розвитку Закарпатської області до 2020 року, що враховує потреби її розвитку, та необхідність підвищення конкурентоспроможності [8].

Таблиця 1

Узгодженість цілей Стратегії розвитку туризму м. Мукачево з цілями Стратегії розвитку Закарпатської області до 2020 року

Стратегічні цілі (Закарпатська область)	Стратегічні цілі розвитку туризму м. Мукачево		
	1. Розвиток туристичного продукту м. Мукачево	2. Просування туристичного продукту м. Мукачево на внутрішньому та міжнародному ринках	3. Інституалізація управління туризмом у м. Мукачево
1. Конкурентоспроможність економіки та зростання ВРП	X	X	X
2. Зменшення територіальних диспропорцій у якості життя та поліцентричний розвиток	X	x	X
3. Ефективне управління місцевим розвитком	X	X	X

Примітка: Велика буква "X" означає більшу узгодженість/зв'язок, аніж маленька "x".

СРТ розроблена на підставі Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», з урахуванням Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року (ДСРР-2020), затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385, відповідно до Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 16.11.2011 № 1186.

Згідно даних Державної служби статистики протягом останніх 10 років середньорічний приріст в'їзного туризму в м. Мукачево становив 3,2%, разом з тим фіксується відносно стабільний розвиток виїзного

туризму. Це може свідчити про підвищення рівня конкурентоздатності туристичних підприємств м. Мукачево на ринку туристичних послуг. За період 2013-2016 рр., кількість туристів, що відвідали м. Мукачево збільшалась на 17%, відповідно збільшився і обсяг наданих послуг підприємствами туризму. Найбільша кількість жителів м. Мукачево відпочивала за турпутівками на курортах Угорщини, Болгарії, Туреччини, Чорногорії, Єгипту, Польщі. Натомість до країн СНД мукачівці подорожують рідше. Це пояснюється тим, що туристичні підприємства м. Мукачево реалізують путівки до Західної Європи і півдня, але менше приділяють увагу організації відпочинку на Сході.



Рис. 1. Стратегія підприємницької діяльності міста Мукачево

Станом на 01.01.2017 року в м. Мукачево працює чотири туроператори, два представництва

регіональних туроператорів, 16 туристичних агентств, Закарпатська обласна федерація водного туризму та велосипедний клуб «Велобайк Мукачево», які надають широкий спектр туристичних послуг. У м. Мукачево також працюють три картинні галереї, мережа постійно діючих салонів продажу сувенірних виробів, екуменічна церква та інші. У м. Мукачево функціонують мистецькі осередки, що дає змогу активно розвивати мистецько-фестивальний туризм.

Матеріальна база, призначена для розміщення туристів, посідає одне з перших місць при формуванні туристичної інфраструктури, оскільки якість проживання та відповідне обслуговування значно впливають на рівень туристичного сервісу. На території м. Мукачево діють 9 готелів, міні-готелів – 7, приватних пансіонів – 3, туркомплексів – 1, комплекс відпочинку – 1, хостел – 1. Також діють 14 ресторанів, кафе – 3, фаст фудів – 2. Неможливий розвиток туризму без системи зв'язку і комунікацій, функціонування різноманітних служб сервісу тощо.

Транспортна інфраструктура м. Мукачево містить систему зовнішнього транспорту (залізницю,

автобусний транспорт, мережу автошляхів), магістральну вулично-дорожню мережу й мережу масового пасажирського транспорту. З метою створення туристичної привабливості м. Мукачево, інтеграції у загальноєвропейську веломережу, поліпшення екологічної ситуації та збереження історико-архітектурного спадщини розроблена цільова Програма велосипедної інфраструктури у м. Мукачево.

У 2016 році запропоновано гостям і мешканцям м. Мукачево ще один новітній туристичний продукт – мобільний додаток до смартфонів і планшетів «Мукачево для туристів». Мобільний додаток містить загальну інформацію про м. Мукачево, телефони першої необхідності, інформацію про події та новини, перелік банківських відділень, урядові установи, медичні, освітні, спортивні та розважальні заклади, а також готелі та ресторани. Для оцінки шляхів удосконалення розвитку туризму в м. Мукачево необхідно насамперед проаналізувати взаємозв'язок між стратегічними та операційними цілями та завданнями у контексті розвитку туризму в м. Мукачево для подальшого формування іміджу міста.

Таблиця 2

Розвиток туристичного продукту м. Мукачево

Стратегічні цілі	Операційні цілі	Завдання
1. Розвиток туристичного продукту м. Мукачево	1.1. Підтримка та розвиток наявного туристичного потенціалу м. Мукачево	1.1.1. Підвищення атрактивності (привабливості) природних ресурсів м. Мукачево та околиць 1.1.2. Підвищення атрактивності (привабливості) історико-культурних ресурсів м. Мукачево та околиць 1.1.3. Переорієнтація масових заходів подієвого характеру (івентів) на зовнішнього споживача 1.1.4. Забезпечення екологічної безпеки м. Мукачево та сталого розвитку його туристичної сфери
	1.2. Розвиток нового туристичного продукту м. Мукачево	1.2.1. Розроблення екскурсійних маршрутів різної тематики 1.2.2. Розвиток івентивного туризму 1.2.3. Розвиток ремісництва 1.2.4. Розвиток активного туризму 1.2.5. Розвиток сільського туризму 1.2.6. Розвиток MICE-туризму
	1.3. Розвиток інфраструктури туризму в м. Мукачево	1.3.1. Розвиток транспортної та комунальної інфраструктури 1.3.2. Розвиток інфраструктури проживання та харчування туристів 1.3.3. Розвиток розважальної інфраструктури та інфраструктури івентів
	1.4. Планування рекреаційного простору м. Мукачево	1.4.1. Облаштування внутрішнього простору міста 1.4.2. Розвиток курортно-рекреаційних зон
	1.5. Стимулювання залучення інвестицій до сфери туризму м. Мукачево	1.5.1. Підготовка інвестиційних продуктів у туристичній сфері міста 1.5.2. Формування позитивного інвестиційного іміджу міста

Операційна ціль 1.1. Очікувані результати: Забезпечення такого стану основних ресурсів туризму в м. Мукачево, що зробить їх придатними для туристичного використання в майбутньому. Підвищення атрактивності ресурсів м. Мукачево через облаштування туристичних стоянок, зони відпочинку з дотриманням санітарно-гігієнічних вимог, впорядкування туристичних стежок. Підвищення атрактивності культурно-історичних об'єктів і

пам'яток через реставрацію основних об'єктів показу з дотриманням автентичності та відповідності історичній епосі, збільшення їх пізнавальних можливостей. Підвищення зацікавленості з боку зовнішніх відвідувачів до подієвих заходів (масових свят), що проводяться в м. Мукачево.

Операційна 1.2. Очікувані результати: Урізноманітнення місцевого туристичного продукту за рахунок розширення пропозиції по традиційних для

міста видів туризму (пізнавальний), розвитку нових видів туризму (івентивний, активний), появи нових туристичних активностей (розваг) для туристів. Розроблення нових продуктів за рахунок міських і замських екскурсій, прокладання короткотривалих пішохідних, велосипедних і кінних прогуляноково-споглядальних маршрутів у замській зоні міста. Розширення комплексності туристичного продукту м. Мукачево, за рахунок використання можливостей зони замської рекреації, наприклад обслуговування туристів за схемою – екскурсії + активний відпочинок за містом, що забезпечить зростання інтересу до м. Мукачево з боку потенційних відвідувачів, диверсифікації туристичного попиту, поступового збільшення тривалості перебування.

Операційна ціль 1.3. Очікувані результати: Модернізація та розвиток загальної та спеціалізованої інфраструктури туризму м. Мукачево через реконструкцію старих і відкриття нових туристичних об'єктів, підвищення якості надання їх послуг. Реконструкція та капітальний ремонт об'єктів комунальної інфраструктури. Розширення комплексу послуг, що надають заклади розміщення, за рахунок організації екскурсійних, анімаційних, спортивно-

рекреаційних і розважальних програм.

Операційна ціль 1.4. Очікувані результати: Задоволення побутових, рекреаційних і естетичних потреб місцевого населення та відвідувачів м.Мукачево через облаштування його простору, покращення зовнішнього вигляду. Упорядкування та облаштування парків і скверів з урахуванням потреб місцевого населення, потреб відвідувачів (у тому числі з особливими потребами). Облаштування оглядових майданчиків міста. Упорядкування територій навколо об'єктів туристичного показу.

Операційна ціль 1.5. Очікувані результати: поліпшення інвестиційного іміджу і привабливості м. Мукачево; створення сприятливих умов для діяльності інвесторів; підвищення рівня управління інвестиційною діяльністю. Проведення повної інвентаризації земельних ділянок й туристської інфраструктури, представлення інформації про ці об'єкти в єдиному форматі для потенційних інвесторів. Формування англомовної презентації інвестиційних можливостей міста у туристичній сфері. Розповсюдження презентації на спеціалізованих профільних web-ресурсах, міжнародних і національних форумах та виставках.

Таблиця 3

Просування туристичного продукту м. Мукачево на ринках

Стратегічні цілі	Операційні цілі	Завдання
Просування туристичного продукту міста Мукачево на внутрішньому та міжнародному ринках	2.1. Формування іміджу м. Мукачево та його брендинг	2.1.1. Брендинг м. Мукачево 2.1.2. Розвиток іміджу м. Мукачево через залучення відомих особистостей
	2.2. Популяризація туристичного продукту м. Мукачево на внутрішньому та міжнародному ринках	2.2.1. Рекламування туристичного продукту міста традиційними засобами 2.2.2. Робота з пресою та зв'язки з громадськістю 2.2.3. Інтернет-маркетинг м. Мукачево 2.2.4. Маркетинг м. Мукачево у соціальних мережах
	2.3. Формування збутової мережі для туристичного продукту м. Мукачево	2.3.1. Формування механізму включення м. Мукачево до туристичних маршрутів 2.3.2. Забезпечення представлення міста в провідних системах бронювання
	2.4. Розвиток туристичної інформаційної інфраструктури міста	2.4.1. Розвиток системи зовнішнього інформування туристів 2.4.2. Активізація діяльності туристсько-інформаційного центру; 2.4.3. Маркування та знакування туристичних і екскурсійних маршрутів міста

Операційна ціль 2.1. Очікувані результати: Розроблений туристичний імідж м. Мукачево дозволить сформувати у цільових аудиторій низку позитивних асоціацій, підвищить зацікавленість його відвідування. Брендування міста та окремих складових його туристичного продукту підвищить рівень впізнання міста, допоможе налагодити емоційний зв'язок з відвідувачами. Формування нематеріального туристичного продукту (легенд, міфів тощо) з подальшим використанням його в різноманітних рекламних носіях. Розроблення сукупності туристичних брендів міста та їх складових (логотипів, слоганів тощо) – загальний, пов'язаний із замком «Паланок», кулінарний, спортивний, пов'язаний з розвитком ремісництва. Формування концепції участі

відомих особистостей у розвитку іміджу міста.

Операційна ціль 2.2. Очікувані результати: Підвищення рівня обізнаності цільових аудиторій про туристичні атракції м.Мукачево, забезпечення регулярних згадувань про місто в контексті його туристичної привабливості. Створення та оновлення банку даних матеріалів рекламно-інформаційного характеру про туристичні можливості м. Мукачево, фото- та відео- матеріалів щодо основних принад і туристичних об'єктів міста. Розроблення та виробництво сувенірної продукції з нанесеними елементами бренду міста. Запровадження регулярних промо-турів, семінарів, круглих столів, брифінгів, прес-конференцій із засобами масової інформації для залучення їх до загального процесу маркетингової

підтримки туристичної галузі.

Операційна ціль 2.3. Очікувані результати: Включення м. Мукачево до туристичних маршрутів внутрішнього туризму, зростання чисельності організованих туристів міста, підвищення активності гостей міста в системах бронювання. Проведення інформаційних семінарів про можливості представлення туристичного продукту м. Мукачево в системах бронювання.

Операційна ціль 2.4. Очікувані результати: Підвищення рівня інформаційного забезпечення відвідувачів м. Мукачево, формування атмосфери гостинності. Розроблення стендів з картами з основними туристичними та інфраструктурними об'єктами м. Мукачево. Розміщення табличок і показників на основних туристичних об'єктах міста. Розроблення концепції розвитку туристсько-інформаційного центру.

Таблиця 4

Інституалізація управління туризмом у м. Мукачево

Стратегічні цілі	Операційні цілі	Завдання
3. Інституалізація управління туризмом у м. Мукачево	3.1. Формування ефективної системи управління туризмом у м. Мукачево	3.1.1. Формування організаційної структури управління туризмом в місті 3.1.2. Активізація місцевих ініціатив стосовно розвитку туризму в місті
	3.2. Розбудова партнерських стосунків	3.2.1. Покращення інструментів взаємодії з місцевим бізнесом 3.2.2. Покращення інструментів взаємодії з сусідніми містами

Операційна ціль 3.1. Очікувані результати: Створення організації управління туризмом в м. Мукачево (представництва ТАУ), до складу якої увійдуть представники влади, бізнесу, громадських організацій і місцеві активісти, з метою забезпечення процесу планування розвитку туризму, маркетингу місцевого туристичного продукту, залучення інвестицій та створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Забезпечення розробки та впровадження щорічного плану дій (цільової програми) з виконання Стратегії розвитку туризму і відбір проектів за конкурсом. Розроблення міських проектів для участі м. Мукачево у конкурсах проектів на отримання міжнародної технічної допомоги у сфері туризму та суміжних сферах діяльності, які сприятимуть розвитку туризму.

Операційна ціль 3.2. Очікувані результати: Об'єднання зусиль бізнесу та влади в частині створення та просування на внутрішньому та міжнародному ринках туристичного продукту м. Мукачево призведе до синергетичного ефекту, сприятиме розвитку підприємницьких ініціатив. Організація заходів щодо обміну досвідом, розширенню ділових зв'язків і можливостей малого підприємництва в сфері туризму м. Мукачево. Розширення партнерських стосунків з містами-побратимами, українською діаспорою за кордоном.

На сьогодні важливим є підвищення місцевого патріотизму та соціальної активності городян, відновлення та формування традицій гостинності й екологічної культури жителів м. Мукачево, залучення різних соціальних груп населення до проведення культурно-просвітницьких міських заходів. Організація та проведення конкурсів серед молоді на кращу ідею стартапу у сфері обслуговування туризму. Організація та проведення конкурсів серед молоді на

кращу громадську або екологічну ініціативу в сфері туризму. Організація та проведення просвітницьких заходів, спрямованих на підвищення місцевого патріотизму серед молоді. Організація та проведення конкурсів на кращий бренд (у рамках запропонованих концепцій туристичних брендів міста).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Перетворення м. Мукачево в туристичну принаду вимагає пошуку нових, творчих підходів, об'єднання зусиль місцевої влади та суб'єктів туристичної діяльності щодо розробки нових туристичних та екскурсійних маршрутів. Від іміджу м. Мукачево багато в чому залежить процес залучення інвестицій, туристів, реалізація перспективних бізнес-проектів, становище в державі. Необхідне всебічне глибоке вивчення різних аспектів іміджу, які закріплюються в масовій свідомості у вигляді емоційно забарвлених стереотипів, в очах різних референтних груп (населення, бізнесменів, представників державних інститутів, ЗМІ, іноземних громадян тощо).

Необхідним є створення індустрії організації ділових контактів на території «Міста компромісу й успіху» – центр ділових контрактів (ЦДК). У такому ЦДК можуть укладатися угоди, визначатися поставки, виробники можуть презентувати зразки своїх товарів, покупці або їхні представники з різних країн можуть знайти товари, які їх цікавлять, і укласти договори поставки. Місія ЦДК – скорочення відстані між країнами – стає частиною місії м. Мукачево.

Подальшого дослідження потребують питання удосконалення методики оцінки бренду території з позицій конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко, М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. Науковий журнал; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – 2011. – № 1. – С. 104-119.

2. Борушак, М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: Монографія / М. Борушак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
3. Влащенко, Н. М. Брендинг та просування туристської дестинації на основі транскордонного співробітництва // Економічний форум. Науковий журнал ЛНТУ. – № 3. – 2016. – С. 92-97.
4. Головчан, А. І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць – 2009. – № 27. – С. 157-161.
5. Кифяк, В. Ф. Конкурентні переваги перспективного розвитку територіальної рекреаційної системи Карпатського регіону / В. Ф. Кифяк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №1. – С. 199-204.
6. Колесник, О. О. Економічна оцінка туристичної привабливості України / О. О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – №1 (3). – С. 23-29.
7. Матюхін, В. О. Модель стратегії розвитку регіонального туризму / В. О. Матюхін, Я. М. Кашуба, О. В. Кобзева // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ресурсне забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку регіону: Зб. наук. пр. Вип.3(65) / НАН України. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України. – 2007. – С. 235-247.
8. Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2016-2020 роки [Електронний ресурс]: Розпорядження голови державної адміністрації 23.11.2015 № 426. – Режим доступу: www.zakarpatt-rada.gov.ua/.
9. Сіренко, К. В. Аналіз туристичного ринку України в сучасних умовах розвитку економіки / К. В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С. 70-74.
10. Смирнов, І. Г. Про привабливість та логістичність рекреаційно-туристичних об'єктів та ресурсів (в контексті логістичної моделі сталого розвитку туризму) / І. Г. Смирнов // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 4. – С. 106-114.
11. Соскин, И. О. Роль брендинга городов в эпоху перемен / Под общей ред. О. И. Соскина. – К.: Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.

REFERENCES

1. Bondarenko, M. P. (2011). Turystychnyj sektor ekonomiky Ukrainy: realii' ta perspektyvy [Tourism sector of Ukraine's economy: realities and prospects]. *Ekonomika i prognozuvannya*, 1, 104-119.
2. Borushhak, M. (2006). Problemy formuvannya strategii' rozvytku turystychnyh regioniv [Problems of forming a strategy for the development of tourist regions]. *L'viv: IRD NAN Ukrainy*, 288.
3. Vlashhenko, N. M. (2016). Brendyng ta prosuvannya turysts'koi' destynacii' na osnovi transkordonnogo spivrobitnytstva [Branding and Promotion of Tourist Destination on the Basis of Cross-Border Cooperation]. *Ekonomichnyj forum*, 3, 92-97.
4. Golovchan, A. I. (2009). Teoretyko-metodologichni pidhody do vyznachennja sutnosti turystychnyh destynacij ta upravlinnja nymy [Theoretical and methodological approaches to the definition of the essence of tourist destinations and their management]. *Torgivlja i rynek Ukrainy*, 27, 157-161.
5. Kyfjak, V. F. (2011). Konkurentni perevagy perspektyvnogo rozvytku terytorial'noi' rekreacijnoi' systemy Karpats'kogo regionu [Competitive advantages of the perspective development of the territorial recreational system of the Carpathian region]. *Formuvannya rynkovyh vidnosyn v Ukraini*, 1, 199-204.
6. Kolesnyk, O. O. (2010). Ekonomichna ocinka turystychnoi' pryvablyvosti Ukrainy [Economic Assessment of Ukraine's Tourism Attraction]. *Ekonomika. Upravlinnja. Innovacii'*, 1 (3), 23-29.
7. Matjuhin, V. O., Kashuba Ja. M., Kobzeva, O.V. (2007). Model' strategii' rozvytku regional'nogo turizmu. Social'no-ekonomichni doslidzhennja v perehidnyj period [Model of strategy for the development of regional tourism]. *Resursne zabezpechennja intelektual'no-innovacijnogo rozvytku regionu*. *L'viv: Instytut regional'nyh doslidzhen' NAN Ukrainy*, 235-247.
8. Programa rozvytku turizmu i kurortiv u Zakarpats'kij oblasti na 2016-2020 roky. Retrieved from www.zakarpatt-rada.gov.ua/.
9. Sirenko, K. V. (2010). Analiz turystychnogo rynku Ukrainy v suchasnyh umovah rozvytku ekonomiky [Analysis of the tourist market of Ukraine in the current conditions of economic development]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 12, 70-74.
10. Smyrnov, I. G. (2010). Pro pryvablyvist' ta logistychnist' rekreacijno-turystychnyh ob'ektiv ta resursiv (v konteksti logistychnoi' modeli stalogo rozvytku turizmu) [About the attractiveness and logistics of recreational and tourist objects and resources (in the context of the logistic model of sustainable tourism development)]. *Geografija ta turizm*, 4, 106-114.
11. Soskyn, Y. O. (2012). Rol' brendynga gorodov v epohu peremen [The role of branding of cities in the era of change]. *Kyi'v: Ynstytut transformacyi obshhestva*, 112.

Папп Василий Васильевич, Лужанская Татьяна Юрьевна, Бошота Неля Васильевна. БРЕНД ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЮ ТУРИЗМА

Актуальность темы исследования обусловлена комплексным подходом к оценке бренда территории города с позиций стратегического управления туризмом. Сейчас, в условиях растущей конкуренции, необходимо определить потенциальную туристическую привлекательность города, создание благоприятного организационно-правовой и экономической среды для развития данной отрасли. Целью исследования является

определение основных подходов к оценке туристического бренда города Мукачево. Для получения результатов исследования использованы общетеоретические и специальные методы экономического исследования: исторический, анализа и синтеза, статистико-экономический, абстрактно-логический, прогнозно-аналитический и другие. В статье рассмотрены вопросы развития туристической дестинации для оценки брендинга города с помощью метода итерации, SWOT-анализа определены программно-целевые аспекты управления сферой туризма города Мукачево; проанализировано формирование бренда города Мукачево с позиций совокупности основных ценностей; оценен взаимосвязь между стратегическими, операционными целями и задачами в контексте развития туризма в города Мукачево для дальнейшего формирования имиджа города. Предложено меры по активизации развития туризма на территории города Мукачево. Это позволило определить ожидаемые результаты от реализации стратегии развития туризма города Мукачево на перспективу. Определено, что стратегической целью развития туризма в г. Мукачево является создание благоприятного организационно-правовой и экономической среды для развития этой отрасли, формирование конкурентоспособного отечественного туристического продукта на основании эффективного использования природного и историко-культурного потенциала, обеспечения социально-экономических интересов и экологической безопасности. Именно поэтому даны практические предложения по формированию предпринимательской деятельности в сфере туризма города Мукачево. Это позволит усилить интеграционную оценку туристического потенциала города Мукачево по вопросам продвижения бренда территории. Дальнейшего исследования требуют вопросы совершенствования методики оценки бренда территории с позиций конкурентоспособности.

Ключевые слова: туристская дестинации, бренд территории, бренд города, стратегические цели, операционные цели, инвестиционный имидж, привлекательность территории.

Papp Vasyl V., Luzhanska Tetyana Yu., Bochota Nelja V. THE BRAND OF THE TOWN TERRITORY IN THE CONTEXT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE TOURISM SPHERE

The relevance of the research topic is due to the comprehensive approach to assessing the brand of the town's territory from the point of view of strategic tourism management. Nowadays, in the face of growing competition, it is necessary to determine the potential tourist attractiveness of the town, creating a favorable organizational, legal and economic environment for the development of this industry. The purpose of the study is to determine the main approaches to the assessment of the tourist brand in the town Mukachevo. To obtain the results of the study, the general theoretical and special methods of economic research have been used: historical, analysis and synthesis, statistical-economic, abstract-logical, forecast-analytical and others. The issues of development of tourist destination with the aim of assessing town branding have been considered in the article; with the help of the iteration method, SWOT-analysis, the program-target aspects of tourism management in the town Mukachevo have been determined; the formation of the brand of the town Mukachevo from the point of view of the set of basic values has been analyzed; the relationship between strategic, operational goals and tasks in the context of tourism development in the town Mukachevo have been assessed for further development of the town's image. Measures to increase tourism development in the town Mukachevo have been proposed. This made it possible to determine the expected results from the implementation of the tourism development strategy of the town Mukachevo for the future. That is why practical suggestions for business development in the tourism sector of Mukachevo town have been provided. This will strengthen the integration assessment of the tourist potential of the town Mukachevo on the promotion of the brand territory. Further research needs improving the methodology of brand rating of the territory from the point of view of competitiveness.

Key words: tourist destination, brand of territory, city brand, strategic goals, operational objectives, investment image, attractiveness of the territory.

Одержано 09.10.2017 р.

РОЗДІЛ IV

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

UDC 657.007.3:331.54«312»

Holovachko Vasyi' M.,
PhD, Associate Professor,
assistant professor of accounting, taxation and marketing sub-department,
Maksymenko Diana V.,
PhD, Associate Professor,
assistant professor of accounting, taxation and marketing sub-department,
Turok Maryna M.,
a student of
Mukachevo State University

ACCOUNTANT OF THE 21th CENTURY

The profession of accountant has a great heritage not only because it is one of the oldest professions, but mainly due to the fact that the art of recording and correlation was first introduced as an instrument of accounting. The problem that is being studied, in general, is the discrepancy between the level of training of modern accountants and the requirements of the information (post-industrial) society. One of the essential elements of the economy is the well-developed and efficiently organized accounting business. Accountants play a vital role in providing evidentiary and correct information necessary to make decisions on the supply, hiring and use of resources, which determines the efficiency of a market economy. This applies both to internal accountants who serve enterprises by providing information for both management and external decision making, one of the main functions of which is to facilitate the functioning of the capital market by ensuring the reliability of financial statements of enterprises. The purpose of the article is to play a vital role accountants in providing evidentiary and reliable information that is needed to make managerial decisions. In the process of writing the article used Internet resources, various textbooks, tablets and drawings. The practical value of the results obtained is that, every accountant must be able to: compile and verify primary documents, organize document circulation, develop guidelines (guidelines) for accounting for fixed assets, inventories, wages and other areas of accounting, work on a computer. The scientific novelty of the study is that, the modern accountant should constantly change, expand and improve the new types of specializations of the accounting profession, to increase his professional level, to correspond to the image of a business representative person, to observe ethical and moral principles, to meet the requirements of time to increase professional qualifications in accordance with modern standards of the International Federation of Accountants. Main findings from the study. A modern accountant should be: highly educated, competent person, with a qualification that meets the requirements of profession, society, time, be sociable, capable of productive business communication by a specialist. Prospects for further research are the need to improve the educational and qualification training of modern accountants.

Key words: accountant, accounting, accounting, specialization of accountant's profession, the main criteria for choosing an accountant.

INTRODUCTION

The problem. The problem that is being investigated, in general, is the discrepancy between the level of training of modern accountants and the requirements of the information (post-industrial) society.

Developed and effectively organized accounting is one of the essential elements of any economy. Accountants play a vital role in providing evidentiary and reliable information that is needed to make managerial decisions.

With the growing importance of accounting in the information society the issue of his professional training is put to the forefront. In most countries of the world, knowledge of accounting is a necessary part of the qualifications of each economist. As a result the issue of the development of theoretical aspects of the training of specialists in accounting, who could contribute to the satisfaction of the needs of the socially-oriented society, acquires relevance. Today, the accountant should provide effective work of the accounting service, the control of

correctness of accounting, tax and management accounting at the company, organize accounting according to the needs of internal and external users.

Qualification requirements for accounting personnel are stipulated by current legislation of Ukraine, but their content is constantly changing and complemented by new criteria for education, work experience, certification, etc. In addition to the normative regulation, the owners of enterprises (employers) have their requirements to the level of professional knowledge and skills of an accountant, which are largely different from the requirements that are specified at the legislative level.

Analysis of recent research and publications.

Such scientists as M. T. Bilukha, P. S. Bezrukykh, F. F. Butynets, M. Veber, S. F. Holov, Y.Ya. Dan'kiv, V. B. Ivashkevych, H. H. Kireytssev, V. I. Petrova, Ya. V. Sokolov, V. V. Sopko and others paid attention to the formation of the profession of accountant. However, the requirements for accountants on the part of management and at the legislative level in Ukraine need to be harmonized.

Purpose of the article (statement of the task). The purpose of this article is to study the accountant of the present.

RESEARCH RESULTS

Describing the development of the profession of accountant, you can build the following sequence: at first it was a scribe who had skills of reckoning (in Egypt - these were the messengers of God Thoth); registrar (rationalizer); accountant (logographer); accountant and chief accountant of the enterprise. Later representatives of accounting profession began to attribute accountants-auditors, economists in accounting and business analysis, auditors, management accounting specialists [3].

The profession of accountant is one of the oldest and one of the most widespread. Its first origins go deep into the millenniums:

- 6000 years ago, at the time when people began to record the facts of economic life purposefully;
- 500 years ago, when Luke Pachelli's book came out, accounting began to be understood [2].

In the primitive society, where the economy was not more difficult than our household, everything that could be written was memorized without recording. Initially, there were no numbers. The score was replaced with carbs that were made on the bark of trees, on animal bones, on the walls of caves and even on rocks. Particularly interesting data carriers were the ropes on which knots were tied. In the future carriers of information were papyrus, clay tablets, parchment, wax, wood, paper. With the development of legal relations, accounting in ancient Greece is of a legal nature: the material responsibility of specific persons for the received values was fixed; accountable persons were chosen only from wealthy people who could make a big deposit. Lack was covered with mortgages or property of a materially responsible person, and if it was qualified as a waste, then they were charged tenfold.

With the development of economic relations, accounting is improved as a superstructure of the social formation, its importance grows in evidence of property

liability. Thus, in the Middle Ages, a profession of traveling clerks arose, who, for a fee, made reports to feudal lords, acted as their representatives in various types of court instances when considering property disputes..

In the Middle Ages two main paradigms of accounting are formed - the office and the simple accounting. The first was based on the fact that the main object of accounting is cash and expected revenues, as well as payments from it. Thus, revenues and expenses were known here. The second offered the accounting of the property, including the cash register, while the income and expenses were determined by the accountant. In any case, the growth of commodity economy puts the first place in accounting for cash and cash liabilities. The form of accounting is being improved - there is a double accounting, which later the prominent German poet J.V. Goethe called the great discovery of mankind. Thus, the XIII century (the beginning of the Renaissance) is characterized by the birth of double accounting in the cities of Italy (Florence, Genoa) and its spread to all the states of Europe, including Kievan Rus. During the construction of the St. Sophia Cathedral (XI century), the monks kept a book on the accounting of expended materials, spent human-horse-day, etc.

The origin of the term "accountant" is linked to the Renaissance. The word "accountant" came from the German language and means book science. In Germany, until 1498, the people involved in the conduct of accounting books were called scribes. Since then, the terms "accountant" began to supplant the old one [2].

At the end of the 19th century, short-term courses in commercial knowledge were created, which served as a source of training for skilled accounting staff. In 1890, the first women's commercial courses were opened by P. Ivashentsova in Russia. Along with this special commercial schools were created, which gave a deep knowledge of accounting and commerce: Odessa (1861); Kharkiv (1893).

On the order of the President of Ukraine No. 662/2004 dated 18.06.2004, the Accountant's day was officially introduced on July 16.

In the conditions of economic independence of enterprises, the value of the accounting service and accounting information has increased significantly. In addition, the accountant, today, should be not only an economist, but also a lawyer. All his/her activities are regulated by those or other normative documents, the set of requirements of which allows talking about accounting law.

The current conditions allow the accountant to approach his/her work creatively. All this expands the range of its capabilities and simultaneously increases the responsibility of the accountant for his/her accounting procedures. A modern accountant is a qualified specialist in the field of statistics, finance, economics, planning, analysis of economic activity [1].

A modern accountant is engaged not only in keeping accounts, but also carries out a wide range of activities, which includes planning and making managerial decisions, monitoring and attracting management's attention to violations, valuation, performance analysis and audit. In addition, the accountant must meet the needs of users of accounting information, both external and internal.

To date, in order to get a decent job, it is not enough for an accounting specialist to have the appropriate knowledge, higher education, and work experience. The modern accountant should constantly change, expand and improve the new types of specializations of the accounting profession, to increase his/her professional level, to correspond to the image of a business representative person, to observe ethical and moral principles, to meet the requirements of time to increase professional qualifications in accordance with modern standards of the International Federation of Accountants.

The profession of accountant becomes universal. Therefore, he/she must have a sufficient level of knowledge not only in accounting but also to be able to perform the duties of the auditor and financial analyst [3].

Every accountant must be able to:

- compile and verify primary documents;
- organize document circulation;
- develop guidelines (guidelines) for accounting for fixed assets, inventories, wages and other areas of accounting; to form accounting registers;
- work on a computer;
- monitor and analyze business activities at the enterprise; compile financial and tax reporting;
- the results obtained should be displayed not only in figures, but also in accessible and comprehensible form to convey them to other interested parties through the compilation of the relevant information, the formulation of proposals, etc.

These requirements are fundamental in assessing the professionalism of an accountant. Professional knowledge is acquired during education, and skills are acquired during practical work [3].

For many decades, the main task of accounting was to ensure the preservation of property (even more recently – "socialist property"). The accountant was officially considered to be a state controller. However, at this stage, structural changes are observed concerning the improvement of the functions of the accountant himself/herself.

Doing business in market conditions brings higher requirements for the quality of information, which should be tailored to the needs of users. The task of an accountant or accounting service is to generate qualitative, reliable and complete information about the conduct of business activities and its results. Its proper use will allow making optimal managerial and financial decisions.

The real accountant should always doubt the data that he receives and the information he represents. Studying every fact of economic life, weighing it, the accountant and users of the accounting records should be guided by the rule: "more likely than not" adopted in the United States, and at the same time remember that "doubt brings not less flavor than knowledge", as Doyethe said[4]. As a result, the issue of developing theoretical aspects of accounting, which would contribute to meeting the needs of social-oriented society, becomes relevant. Therefore, the enterprises of highly developed countries formed a system of accounting officers, which solve problems caused by the complexity and large volume of accounting information. Today, such employees should, along with general management of the enterprise's economy, provide effective

work of the accounting service, control over the correctness of accounting in the enterprise, organize the accounting in accordance with the needs of internal and external users.

Traditionally, it is the chief accountant who has legal and moral responsibility for the legality and efficiency of the use of financial and material resources of the enterprise and the business operations carried out. He/she retains the rule of the second signature, which fixes the control functions of accounting. However, the true prestige of the profession is determined not by formal rights, but by objective needs of society. In conditions of market relations, based on the consistent application of economic management methods, requirements for information provision are increased and management aspects of accounting are strengthened. The accountant of the present must possess not only new methods of work, but also new ideas about the management system in which they should be applied.

In Ukraine, today the prestige of the accounting profession is an order of magnitude higher compared to the accountant's image of the past years. Then his/her activity was limited, as a rule, to cost accounting, costing, control over the storage of socialist property and the definition of the degree of performance of planned indicators. The notion of profit, loss, lost profit, and many others were ття та реалізації маркетингової стратегії у діяльності підприємств, що має реальний зміст як для власників фірм, так і для бухгалтерів [5].

Until the 1990 s, accountants were called "state controllers". In fact, the work of the accountant was not evaluated properly: it was not prestigious and low-paid work. Accounting profession did not attract young people. Of all the economics departments at universities, the accountant faculty had the lowest competition. Even graduate accounting professionals sought to avoid work in accounting. For several years now, a completely different picture has been observed in Ukraine. Most of those who decide to devote themselves to economic activities, prefer not abstract economic, but accounting or management education. The accounting profession is significantly younger.

The main feature of the current accountant is the possibility of ensuring the highest reliability of accounting, which requires the ability to use different accounting methods. For example, at low inflation, accountants of Western firms adhere to the principle of conservatism, according to which the market value of assets (as well as production costs) can be used in cost estimates of products only if it was lower than the original value of these assets. In conditions of high inflation, another method is used, in which the value of assets is determined taking into account the market price of those capital elements that can replace those that are eliminated. This method prevails in all the capital-intensive industries, which allows more accurately to account for maintenance of costs and the replacement of obsolete equipment when determining the amount of profit. Consequently, the accountant must be able to adapt quickly to changes in the economic life of the country.

In addition to accounting, accountants can also be engaged in general economic, financial, planning issues and forecasting the company's activities in the near and long-term. This is due to the presence of various

specializations of the accountant profession (Table 1).

Table 1

The Specializations of the profession of accountant [1]

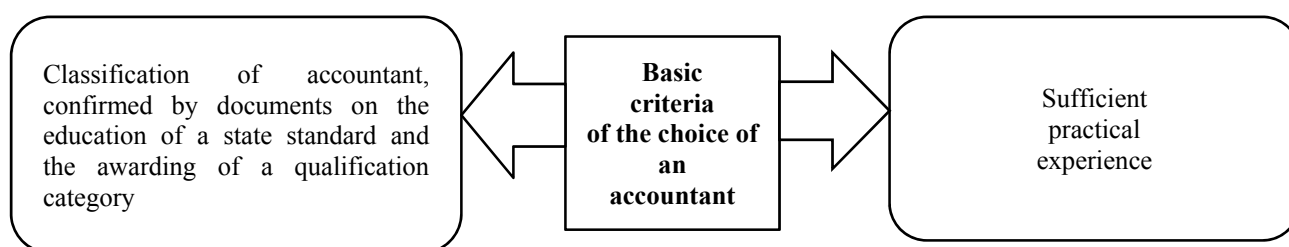
Specialization	Characteristics of specialization
Accountant lawyer	The art of the legal accountant consists in legally competent registration of the company's activities in accounting, calculation and selection of the best option conditions during the conclusion of contracts, the implementation of economic activities
Accountant typist	Performs routine, purely mechanical work, which consists in the registration of information data, control over documents
Accounting analyst	The work of accounting analysts consists in a specific choice of information data, drawing up on their basis recommendations and forecasts, bringing them to the attention of managers
Accountant programmer	Specialization arose in connection with the advent and development of computer technology and its application for accounting
Accountant methodist	Specialist who forms the accounting methodology of individual objects, in particular, in the application of a computerized form of accounting
Accountant expert	A highly skilled specialist in the field of accounting, analysis and control of economic activity, whose duty is to study the correctness of the reflection of the economic activity of the enterprise in accounting documents during the investigation and review of criminal and civil cases
Accountant auditor	A specialist who carries out documentary audits of the economic and financial activities of enterprises for the accounting of property, liabilities and business operations, as well as their departments, which are on an independent balance sheet in accordance with the planned and special tasks

Source: Improved by the authors 3.

The following list of specializations of accounting profession is not exhaustive: there are new specialties. Therefore, the decisive role in selecting an accountant for an enterprise (including for the assessment of his/her qualifications) belongs to persons who, according to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting

in Ukraine", are responsible for the organization of accounting: the owner (s) or the authorized body (official) who manages the enterprise in accordance with the legislation and founding documents.

The main criteria for choosing an accountant can be as follows: (Pic. 1)

**Pic. 1 The main criteria for choosing an accountant**

In order to meet the expectations of the management of the company, the accountant should set the four main tasks:

- to ensure the needs of society in full and accurate information;
- to improve their professionalism so that clients and other interested parties are confident that they are dealing with highly skilled professionals in their field;
- to gain the confidence of clients in order to ensure that the latter were sure: the ethics of a professional accountant will not allow unnecessary actions [1].

An accountant must know his/her case, clearly understand how important and responsible his/her work is. The presence of these traits makes the accountant the first assistant to the management

Incorrect or untimely provision of information can

cause damage and even bankruptcy of the enterprise. Rather high level of dependence of managerial and financial decisions on the quality of accounting information determines its usefulness and value for the enterprise.

Thus, today the image of the accountant is the image of an educated, competent person with a specialty that meets the requirements of society. A modern accountant is a communicative, able to productive business communication specialist, who understands the issues that for most people seem "Chinese literacy", something inaccessible [6].

In modern Ukraine one can not neglect even the nuances that can affect the success of professional activity. An accountant should remember that the style of clothing and, above all, its color gamut is an indirect factor that

affects the effectiveness of business ties, as clothing is regarded as a part of the working environment in which a business meeting takes place. Clothing should promote the credibility of the accountant. Not the best impression is made by a man dressed in everything dark. But you can not dress evoke clothing also. In a business environment, you should refrain from a light-yellow or bright orange colours. Many people consider these colors as "a slap in public taste".

The style of the accountant's clothing should be impeccable. Female accountant is not recommended to wear mini-skirt for business meetings, sleeveless dress, "parade" of jewelry.

The clothing style of the man-accountant must also correspond to a good business taste. Yes, a narrow tie does not match with a suit with wide lapels. Frivolity is not encouraged: a massive belt on the strap, a chain around the neck, and others. When going to a business meeting, do not wear jeans and a sweater.

Traditionally, it is considered that the function of an accountant is only keeping records and accounts. Perhaps it was so at the initial stage of development of this type of activity. But in our time, when information provision became the most important factor in successful business activity, the functions of the accountant have undergone significant changes [3].

The modern accountant is engaged not only in keeping accounts, but also carries out a wide range of activities, including planning and decision making, monitoring and drawing attention of the management to violations, evaluation, review of activities and audit. A

modern accountant must meet the needs of those who use the accounting information, whether they are external or internal to their customers.

CONCLUSIONS AND PERSPECTIVES FOR FURTHER STUDIES

To date, the prestige of accounting profession is an order of magnitude higher in comparison with the accountant's image of the past years.

The professional level of the accountant is determined by the following criteria: education, professional experience, professional knowledge, analytical work ability, perception of new knowledge, computer skills, knowledge of foreign languages. Such a specialist will never remain unemployed.

A modern accountant should be:

- highly educated, competent person, with a qualification that meets the requirements of profession, society, time;

- sociable, capable of productive business communication by a specialist who understands the things that most people consider "Chinese literacy", something inaccessible, and at the same time be calm, reasonable, and well-considered person.

Requirements for the accounting profession are quite high. A modern accountant should have "a strong mind, consistent practical goals". All this leads to the need to improve the educational and qualification training of modern accountants.

REFERENCES

1. Бутинець, Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Д. Томашевська. – Житомир, ПП «Рута», 2005. – 528 с.
2. Даньків, Й. Я. Історія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк, М. Р. Лучко. – К.: Знання, 2005. – 276 с.
3. Ивашкевич, В. Б. Современное представление бухгалтерской профессии / Развитие бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции: Монография. – Житомир- Краматорск: ЧП «Рута», 2005. – 523 с.
4. Лишиленко, А. В. Бухгалтерський облік: підручник / А. В. Лишиленко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 736 с.
5. Садовська, І. Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / І. Б. Садовська. – К.: ЦУЛ, 2013. – 688 с.
6. Чацкіс, Ю. Д. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / Авт. кол.: Ю. Д. Чацкіс, Е. С. Гейер, О. А. Наумчук, І. О. Власова. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2011. – 564 с.

REFERENCES

1. Butynec', F. F., Vojnalovych, O. P., Tomashevskaya, I. D. (2005). Organizacija buhgalters'kogo obliku. Zhytomyr, PP «Ruta».
2. Dan'kiv, J. Ja, Ostap'juk M. Ja., Luchko M. R. (2005). Istorija buhgalters'kogo obliku. Kyiv : Znannja.
3. Yvashkevych, V. B. (2005). Sovremennoe predstavlenye buhgalters'koj professyy. Razvytye buhgalterskogo ucheta y kontrolja v kontekste evropejskogo yntegracyy. Zhytomyr- Kramatorsk: ChP «Ruta».
4. Lyshylenko, A. V. (2011). Buhgalters'kyj oblik: pidruchnyk. Kyiv : CUL.
5. Sadovskaya, I. B. (2011). Buhgalters'kyj oblik. Kyiv : CUL.
6. Chackis, Ju. D., Geijer, E. S., Naumchuk, O. A., Vlasova, I. O. (2011). Organizacija buhgalters'kogo obliku. Kyiv : CUL.

Головачко Василь Михайлович, Максименко Діана Вікторівна, Турок Мар'яна Михайлівна. БУХГАЛТЕР 21 СТОЛІТТЯ

Професія бухгалтера має великий спадок не тільки тому, що вона є однією з найбільш давніх професій, а, головним чином, в силу того, що мистецтво запису і співвідношення вперше знайшло втілення в якості інструменту обліку. Проблема, що досліджується, в загальному вигляді полягає в невідповідності рівня

підготовки сучасних бухгалтерів вимогам інформаційного (постіндустріального) суспільства. Одним з невід'ємних елементів економіки є розвинута і ефективно організована бухгалтерська справа. Бухгалтери відіграють життєво важливу роль в наданні доказової і правильної інформації, необхідної для прийняття рішень щодо постачання, найму кадрів і використання ресурсів, від чого залежить ефективність ринкової економіки. Це стосується як внутрішніх бухгалтерів, які обслуговують підприємства шляхом надання інформації для прийняття управлінських рішень, так і зовнішніх, однією з основних функцій яких є полегшення функціонування ринку капіталу за рахунок забезпечення достовірності фінансових звітів підприємств. Метою статті є дослідження ролі бухгалтера в наданні правильної і достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. В процесі написання статті використовувалися інтернет ресурси, різні підручники, таблицьки та рисунки. Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, бухгалтер повинен уміти складати і перевіряти первинні документи, організувати документообіг, розробляти методичні положення (рекомендації) з ведення бухгалтерського обліку основних засобів, виробничих запасів, заробітної плати та по інших ділянках облікової роботи, формувати облікові регістри, працювати на комп'ютері. Наукова новизна дослідження полягає у тому, що сучасний бухгалтер має постійно змінювати, розширювати і удосконалювати нові види спеціалізації бухгалтерської професії, підвищувати свій професійний рівень, відповідати іміджу ділової презентабельної людини, дотримуватися етичного та морального принципів, за вимогами часу підвищувати професійну кваліфікацію за сучасними стандартами Міжнародної федерації бухгалтерів. Основні висновки з дослідження. Сучасний бухгалтер має бути: високоосвіченою, компетентною людиною, з кваліфікацією, яка відповідає вимогам професії, суспільства, часу; бути яскравою, неординарною і всебічно розвинутою особистістю, бути комунікабельним, здатним до продуктивного ділового спілкування спеціалістом. Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вдосконалення освітньої та кваліфікаційної підготовки сучасних бухгалтерів.

Ключові слова: бухгалтер, бухгалтерія, бухгалтерський облік, спеціалізація професії бухгалтера, основні критерії вибору бухгалтера.

**Головачко Василь Михайлович, Максименко Діана Викторовна, Турок Мар'яна Михайловна.
БУХГАЛТЕР 21 ВЕКА**

Профессия бухгалтера имеет большое наследство не только потому, что она является одной из самых древних профессий, а, главным образом, в силу того, что искусство записи и соотношение впервые нашло воплощение в качестве инструмента учета. Проблема исследуемого в общем виде состоит в несоответствии уровня подготовки современных бухгалтеров требованиям информационного (постиндустриального) общества. Одним из неотъемлемых элементов экономики является развитая и эффективно организована бухгалтерское дело. Бухгалтеры играют жизненно важную роль в предоставлении доказательственной и правильной информации, необходимой для принятия решений по поставкам, найма кадров и использования ресурсов, от чего зависит эффективность рыночной экономики. Это касается как внутренних бухгалтеров, обслуживающих предприятия путем предоставления информации для принятия управленческих решений, так и внешних, одной из основных функций которых является облегчение функционирования рынка капитала за счет обеспечения достоверности финансовых отчетов предприятий. Целью статьи является исследование роли бухгалтера в предоставлении правильной и достоверной информации для принятия управленческих решений. В процессе написания статьи использовались интернет ресурсы, различные учебники, таблицьки и рисунки. Практическое значение полученных результатов заключается в том, бухгалтер должен уметь составлять и проверять первичные документы, организовать документооборот, разрабатывать методические положения (рекомендации) по ведению бухгалтерского учета основных средств, производственных запасов, заработной платы и по другим участкам учетной работы, формировать учетные регистры, работать на компьютере. Научная новизна исследования заключается в том, что современный бухгалтер должен постоянно менять, расширять и совершенствовать новые виды специализаций бухгалтерской профессии, повышать свой профессиональный уровень, соответствовать имиджу деловой презентабельной человека, соблюдать этического и морального принципів, по требованиям времени повышать профессиональную кваліфікацію по современным стандартам Международной федерации бухгалтеров. Основні висновки з дослідження. Сучасний бухгалтер має бути: високоосвіченою, компетентною людиною, з кваліфікацією, яка відповідає вимогам професії, суспільства, часу; бути яскравою, неординарною і всебічно розвинутою особистістю, бути комунікабельним, здатним до продуктивного ділового спілкування спеціалістом. Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вдосконалення освітньої та кваліфікаційної підготовки сучасних бухгалтерів.

Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерия, бухгалтерский учет, специализация профессии бухгалтера, основные критерии выбора бухгалтера.

Одержано 15.10.2017 р.

Нестерова Світлана Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Лизанець Анжела Гейзівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядається поняття калькулювання продукції з точки зору доцільності розрахунку собівартості для потреб управлінського обліку. Метою калькулювання є формування таких даних про собівартість, які стануть в нагоді менеджменту підприємства для ефективного управління витратами. Зазначається, що калькулювання собівартості продукції – важливе завдання внутрішнього фірмового планування, в основі якого знаходиться визначення величини релевантних витрат підприємства на виготовлення та реалізацію продукції. Обґрунтовано доцільність визначення витрат та охарактеризовано окремі складові системи обліку витрат на підприємстві в рамках управлінського обліку. Відмічено, що правильність визначення собівартості дозволяє встановити оптимальну структуру виробництва, спрямовану на досягнення максимального прибутку. Оптимізація собівартості тісно пов'язана із системою забезпечення підприємства необхідними ресурсами, при цьому залежно від особливостей технологічного процесу на виробництві може бути застосований простий, позамовний, попередільний або попроцесний метод калькулювання витрат, кожен з яких базується на певному методі обліку витрат та виборі одиниць калькулювання. В рамках проведеного дослідження аналізується система економічних розрахунків, яка передбачає постановку та методи вирішення наступних завдань: вибір методу калькулювання, вибір методики розподілу непрямих витрат на об'єкти калькулювання та вибір методики розрахунку сукупної собівартості продукції. В рамках кожного з представлених завдань, базуючись на практичному досвіді роботи, розглянуто переваги та недоліки варіантів управлінських рішень стосовно оцінки вартості продукції, зокрема розглянуто особливості розподілу непрямих витрат. Для порівняння розглянуто системи «директ-костінг» та «абзорпшен-костінг»: перша система передбачає неповний розподіл (калькуляція виготовлення одиниці продукції складається лише в межах прямих витрат), тоді як друга система пропонує повний розподіл, причому з віднесенням витрат не на виготовлену продукцію, а на реалізовану. Наведено аргументи, які, на нашу думку, є підтвердженням необхідності складання калькуляції витрат, незважаючи на можливу неточність розрахунків, ретроспективний характер, необхідність додаткового фінансування аналітичної роботи.

Ключові слова: собівартість продукції, калькулювання витрат, системи обліку і контролю витрат, аналіз рентабельності виробництва продукції.

ВСТУП

Постановка проблеми. Калькулювання собівартості продукції – важливе завдання внутрішнього фірмового планування, в основі якого знаходиться визначення величини витрат підприємства на виготовлення та реалізацію продукції.

Залежно від цілей використання отриманих результатів (планування оптової та роздрібною ціни продукції, пошук резервів зменшення необґрунтованих витрат, аналіз розбіжностей між запланованими та фактичними показниками ефективності діяльності підприємства і т.д.) калькулювання витрат може відбуватись різними методами, кожен з яких має як переваги, так і недоліки. Крім того, саме поняття «калькулювання» є різнобічним, про що свідчать численні публікації у науковій та прикладній літературі.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питаннями доцільності, оптимальності калькулювання витрат займаються провідні фахівці в галузі управлінського обліку на підприємстві: Орлов О. О., Чабанюк О. М., Маніліч М. І., Куцик П. О. та ін. У своїх публікаціях вони розглядають питання калькулювання витрат з точки зору повноти врахування, аналітичного змісту, важливості для

прийняття управлінських рішень. Вважаємо за доцільне висловити власну думку стосовно необхідності актуалізації даних щодо витрат підприємства та розглянути складові системи економічних розрахунків, пов'язаних із визначенням складу та величини видатків на виробництві.

Мета дослідження (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування доцільності визначення витрат для планування діяльності підприємства та аналіз окремих складових системи обліку витрат на підприємстві в рамках управлінського обліку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Калькуляція – це певний перелік статей, які відображають призначення та загальну суму витрат на виробництво певного виду продукції. Найчастіше, для того, щоб визначити собівартість певного виробу, необхідно здійснити облік витрат за всіма структурними підрозділами підприємства. Метою калькулювання є формування таких даних про собівартість, які стануть в нагоді менеджменту підприємства для ефективного управління витратами. Так, в науковому середовищі панує думка, що калькуляція виступає інструментом визначення

рентабельності виробництва. У зв'язку з цим, правильність визначення собівартості дозволяє встановити оптимальну структуру виробництва, спрямовану на досягнення максимального прибутку. Крім того, оптимізація собівартості, формування витрат тісно пов'язані із системою забезпечення підприємства необхідними ресурсами. Тому під ефективним управлінням витратами (на основі даних, що їх забезпечує калькулювання витрат) розуміють:

- максимальне використання наявних ресурсів;
- усунення нестачі ресурсів;
- оптимальний розподіл дефіцитних ресурсів;
- прийняття рішень про власне виробництво або придбання напівфабрикатів;

– реформування збиткового сегменту діяльності;

- прийняття рішень в секторі ціноутворення.

3 організаційної точки зору, калькуляція – форма внутрішнього документу, в якій проводиться калькулювання і подаються його результати. Калькулювання, в такому трактуванні, – це обчислення у грошовому вимірнику витрат і результатів будь-якого господарського процесу за встановленими статтями для аналізу діяльності підприємства [7]. З урахуванням означеного, можна погодитись з думкою Куцик П. О., що калькулювання – науково-обґрунтована система економічних розрахунків, яка охоплює [2]:

- об'єкти калькулювання;
- номенклатуру калькуляційних статей витрат;
- методику відношення прямих витрат на окремі об'єкти калькулювання («метод калькулювання»);
- методику розподілу непрямих витрат на об'єкти калькулювання;
- методику розрахунку сукупної собівартості продукції (послуг);
- методику розрахунку нормативної, планової і фактичної собівартості конкретного продукту;
- заповнення калькуляційного листа та звітності;
- використання інформації із собівартості в процесі управління.

Практична реалізація калькулювання витрат на підприємстві потребує вирішення ряду задач, основними з яких є:

1. Вибір методу обліку витрат на підприємстві. Методи обліку витрат включають збір інформації щодо витрат, аналіз загальної їхньої величини і визначення способів, що дозволяють розрахувати собівартість продукції із прийнятною точністю. Методи обліку витрат є частиною бухгалтерської системи, але при цьому виробниче та бухгалтерське калькулювання повинні бути взаємопов'язані. Ефективне управління витратами досягається при створенні на підприємстві інтегрованої бази даних, яка об'єднує інформацію, отриману з бухгалтерських регістрів та доповнену оперативними відомостями, даними внутрішньофірмового аудиту.

2. Визначення об'єктів калькулювання та встановлення калькуляційних одиниць (номенклатури

калькуляційних статей витрат). Об'єкт калькулювання – продукт виробництва на різних етапах готовності. Як правило, об'єкт калькулювання обирається залежно від методу калькулювання та деталізується залежно від номенклатури калькуляційних статей витрат.

3. Вибір методу калькулювання. Враховуючи, що вітчизняна нормативна база не регламентує механізму внутрішнього калькулювання витрат в рамках управлінського обліку, важливим є вибір такого методу, який би найбільш повно враховував специфіку діяльності підприємства і не вступав у протиріччя з податковим законодавством України щодо визначення податкових зобов'язань з податку на прибуток. Залежно від виду продукції, складності технологічного процесу виготовлення, типу і характеру організації виробництва на підприємствах застосовуються такі основні методи калькулювання собівартості продукції:

– простий – виробництво невеликого обсягу однорідного за асортиментом продукту, технологічний процес – одноетапний та нетривалий;

– позамовний – доцільний для виробництв, для яких є характерним виконання замовлень. У відповідності до кожного замовлення здійснюється групування та локалізація прямих витрат на виготовлення продукції. До завершення виконання замовлення витрати на нього вважаються незавершеним виробництвом.

– попередільний – застосовується при масовому виробництві. Переділ – це частина технологічного процесу (сукупність технологічних операцій), що завершується отриманням готового напівфабрикату, який може відправлятися у наступний переділ, або реалізовуватись на сторону. Головною особливістю методу є інтеграція вартості матеріалів та сировини у вартість напівфабрикатів, а згодом – у вартість готової продукції. При цьому облік ведеться за цехами (переділами), бажане врахування при цьому витрат на роботу обладнання;

– попроцесний – використовується на тих виробництвах, де продукція виготовляється в один або декілька технічних процесів. Витрати йдуть за процесами по технічному ланцюгу та накопичуються.

4. Вибір методики розподілу непрямих витрат на об'єкти калькулювання. Проблема віднесення непрямих витрат на конкретний вид продукції активно дискутується серед науковців та практиків. У якості бази розподілу можуть фігурувати як норми затрат, так і інші економічно обґрунтовані показники, як то:

- кількість виготовлення продукції;
- суми фактичних витрат за конкретною статтею калькуляції, наприклад: вартість основної сировини, суми основної заробітної плати працівників, зайнятих у виробництві, суми витрат на утримання і експлуатацію виробничого обладнання;
- довільні нормативно-технологічні виробничі показники.

5. Вибір методики розрахунку сукупної собівартості продукції (послуг). Тут, скоріше, необхідно говорити не про спосіб розрахунку сукупної вартості продукції, а про доцільність її визначення.

Переваги та недоліки повного та неповного способів калькулювання для вирішення завдань планування рентабельності продукції, прогнозів щодо формування виробничих планів та інших аналітичних завдань будуть розглянуті нижче.

Дискусійним залишається питання щодо доцільності калькулювання загалом. Практичний досвід роботи на ряді підприємств дає підстави погодитись з думкою тих науковців, які ратують за необхідність розрахунку вартості виготовлення та реалізації продукції.

Як слушно зауважує Чабанюк О. М. [9], отримання прибутків та встановлення стійкої рентабельності можливе лише в умовах запровадження контролю на рівні виникнення витрат.

На противагу цьому твердженню висловлюється Соколов Я. В. [3], який наполягає, що точна бухгалтерська калькуляція неможлива і непотрібна. Скрипник М. І. у роботі [7] наводить основні недоліки, що можуть слугувати підтвердженням такої думки.

Так, вважається, що калькулювання не дає можливості здійснити порівняння при виконанні просторового аналізу внаслідок відмінностей у організації виробничої діяльності різних підприємств. З цим твердженням можна погодитись, проте вважаємо за доцільне наголосити на тому, що завданням калькулювання, в першу чергу, є ефективне управління витратами конкретного підприємства, тому дискусійним є питання необхідності співставлення рівня витрат підприємств-конкурентів, тим більше, що використовувані технології, логістичні схеми, способи організації виробництва і методи економії витрат становлять комерційну таємницю.

Наступним недоліком вважається перевищення вартості організації калькулювання над його ефективністю. На нашу думку, цей недолік був актуальним при ручному веденні обліку. З впровадженням автоматизованих систем обліку підрахунок вартості виготовлення продукції спростився у разі, і на даний час зводиться до формування первинної бази даних (внесення норм витрат для окремих видів продукції) та її актуалізації шляхом реєстрації виробничих витрат, замовлень на виробництво продукції та її випуск. Базова конфігурація будь-якої автоматизованої системи обліку, дозволеної законодавством України, містить необхідні модулі для реалізації цих завдань.

Ще однією проблемою називають суб'єктивізм при виборі методу розподілу непрямих витрат. Це проблема, яка завжди активно дискутується серед науковців та практиків. Так, в науковій літературі [1, 5, 6, 10 та ін.] активно обговорюються переваги та недоліки двох груп методів: з неповним розподілом витрат («директ-костінг») та з повним розподілом витрат (один з таких підходів отримав назву «абзорпшен-костінг»).

Система директ-костінга передбачає калькулювання, за яким до собівартості одиниці продукції відносять лише прямі витрати, що змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва і реалізації. Непрямі витрати розглядаються як умовно-постійні для аналізованого релевантного періоду часу.

Перевагами такого методу є спрощення актуалізації розрахунку прямих витрат, зникає потреба у складному алгоритмі віднесення непрямих витрат на конкретний вид продукції. При цьому абсолютно дієвим є функціонал розрахунку порогу рентабельності, запасу фінансової міцності для аналізованого періоду, визначення оптимальної програми випуску в асортиментному розрізі [4]. Недоліками такого підходу вважається обмеженість у веденні обліку у розрізі лише виробничої діяльності та труднощі при розподілі змішаних витрат на постійні та змінні: застосування поширених методів мінімальної і максимальної точки та методу найменших квадратів при нерівномірному виробництві дає хибний результат.

Абзорпшен-костінг базується на розподілі всіх витрат, але при цьому передбачає їхній розподіл між обсягом реалізованої за період продукції та залишками готової продукції [3]. Крім того, витрати в рамках цього методу структуруються за їхнім функціональним призначенням: виробнича складова, збутова та адміністративна. До переваг такої системи калькулювання витрат відносять відсутність поділу на постійні та змінні. Не можемо погодитись, оскільки натомість виникає необхідність поділу за іншими ознаками. На користь застосування системи «абзорпшен-костінг» висувають більш точне визначення фінансового результату діяльності підприємства. З цією думкою не можемо не погодитись: дійсно, віднесення витрат на реалізовану продукцію забезпечує більшу кореляцію між доходами та витратами діяльності за період. Крім того, як переваги саме цього методу, зазначаються можливості відображення покриття доходом від реалізації продукції не тільки прямих змінних витрат, а й постійних накладних витрат, підвищення обґрунтованості вибору додаткового замовлення, уникнення внесення у звітність фіктивних збитків. Недоліками системи «абзорпшен-костінг» є ретроспективний характер розрахунків та встановлення фактичної собівартості продукції тільки наприкінці періоду.

При обґрунтуванні доцільності складання калькуляції виготовлення продукції вказують на такий бік процесу – розрахована будь-яким способом собівартість показує лише середні витрати, і тому не може точно відбивати величину затрат підприємства. Погоджуємось, але як контраргумент дозволимо собі навести один з практичних принципів фінансового аналізу, у відповідності до якого при здійсненні аналітичних процедур не варто прагнути абсолютної точності оцінки. Як правило, найбільшу цінність представляє виявлення тенденцій і закономірностей розвитку системи. Тому середній показник собівартості виготовленої продукції – це необхідна складова для ефективного управління витратами підприємства.

Ще один недолік – коливання цін споживчих товарів та послуг, що позбавляє можливості прогнозувати вартість сировини та матеріалів з високою ймовірністю. Цей фактор, дійсно, впливатиме на актуальну величину витрат і доходів підприємства. Але, як правило, в одній економічній системі динаміка

усереднених цін на сировину корелює з динамікою цін на готову продукцію, окремими макроекономічними показниками. Знову ж таки, використання інформації, що її містять облікові реєстри автоматизованої системи обліку, дозволяє актуалізувати дані щодо реальних цін, а відтак встановлювати актуальну собівартість продукції.

І останній наведений недолік – принципова неможливість розподілу витрат на випуск основної і побічної продукції. Даний аспект визначення витрат нами наразі не досліджувався, тому зазначимо, що ця думка потребує подальшого вивчення.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Якщо з твердженням щодо неможливості абсолютно точного виміру кількості витрачених ресурсів на виробництво та реалізацію продукції в рамках управлінського обліку можна погодитись, то ставлення під сумнів доцільності калькуляції, на нашу думку, є доволі дискусійним: неможливо ефективно управляти витратами, якщо немає орієнтирів оптимізації. В умовах високої

конкурентоспроможності продукції, що дозволяє встановлювати високі ціни, при надійних каналах збуту певний час обійтися без актуальних даних стосовно вартості виробництва можливо, проте в умовах загострення конкуренції політика управління витратами підприємства повинна базуватись на чіткому осмисленні співвідношення між затратами та доходами, їх структурному наповненні.

При цьому, дійсно, абсолютна точність розрахунків може виявитись фактором, що зменшує їхню прикладну корисність: в умовах мінливої кон'юнктури, прогресу інфляції, змін у податковому законодавстві зроблені розрахунки завжди будуть носити ретроспективний характер, проте аналіз динаміки основних складових собівартості дасть можливість вчасно зреагувати на негативні зрушення об'єктивного та суб'єктивного характеру, скоригувати структурні перекося у витратах підприємства. Перспективи подальших досліджень полягають у адаптації прогресивних методів калькулювання витрат для потреб конкретного виробництва з урахуванням специфіки технологічного процесу, маркетингової політики, та інших факторів, що формують систему управління витратами на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоусова, І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Білоусова, М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 3-10.
2. Куцик, П. О. Обліково-аналітична концепція управління загально-економічними витратами підприємства: монографія / П. О. Куцик, О. М. Мазуренко. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2014. – 288 с.
3. Маніліч, М. І. Собівартість продукції: теоретичний аспект / М. І. Маніліч, О. В. Миронюк. – Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці: Книги – XXI – 2012. – Випуск 8. – С. 5-16.
4. Нестерова, С. В. Проблематика застосування показника «валовий прибуток» у процесі CVP-аналізу / С. В. Нестерова // Економіка та суспільство. Електронне наукове видання. – Випуск 3. – Мукачеве, 2016 – С. 446-450.
5. Орлов, О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
6. Радченко, К. Аналіз методів калькулювання та їх застосування в різних галузях промисловості / К. Радченко // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – Вип.130. – С. 63-65.
7. Скрипник, М. І. Розвиток калькулювання та його значення в господарському процесі / М. І. Скрипник // Вісник ЖДТУ. Сер. Економічні науки. – 2009. – Вип.2 (48). – С. 115-121.
8. Соколов, Ю. А. Формирование себестоимости продукции в бухгалтерском и налоговом учете: [научн. издание] / Ю. А. Соколов. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 125 с.
9. Чабанюк, О. М. Облік і контроль витрат, калькулювання собівартості послуг: проблеми та напрями їх вирішення / О. М. Чабанюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13 – С. 268-274.

REFERENCES

1. Bilousova, I., Chumachenko, M. (2009). Problemy obliku vyrobnych vytrat i kal'kuljuvannja sobivartosti produkcii' v promyslovosti [Problems accounting production costs and calculation of production costs in the industry]. Accounting and auditing, 4, 3-10.
2. Kucyk, P. O., Mazurenko, O. M. (2014). Oblikovo-analitychna koncepcija upravlinnja zagal'no-ekonomichnymy vytratamy pidpryjemstva [Accounting and analytical management concept general economic costs of enterprise]. L'viv, Ukraine: Rastr-7.
3. Manilich, M. Y., Myronjuk, O. V. (2012). Sobivartist' produkcii': teoretychnyj aspekt [Cost of production: theoretical aspects]. Zbirnyk naukovykh prac'. Ekonomichni nauky. Chernivtsi, Ukraine: Knygy-XXI, 8, 5-16.
4. Nesterova, S. V. (2016). Problematyka zastosuvannja pokaznyka «valovyj prybutok» u procesi CVP-analizu [Problems of the «gross profit» use in the process of cvp analysis]. Ekonomika ta suspil'stvo, 3, 446-450.
5. Orlov, O. A., Rjasnykh, E. G. (2011). Marzhinal'naya pribyl' v ekonomicheskikh raschetakh [Marginal profit in economic calculations]. Kyiv, Ukraine: Education of Ukraine.
6. Radchenko, K. (2011) Analiz metodiv kal'kuljuvannja ta i'h zastosuvannja v riznyh galuzjah promyslovosti [Analysis of calculation methods and their application in various industries]. Visnyk KNU im. T.Shevchenka. Ser. Ekonomika, 130, 63-65.

7. Skrypnyk, M. I. (2009) Rozvytok kal'kuljuvannja ta jogo znachennja v gospodars'komu procesi [Development of calculation and its importance in the economic process]. Visnyk ZhDTU. Ser. Ekonomichni nauky, 2(48), 115-121.
8. Sokolov, Yu. A. (2004) Formirovanie sebestoimosti produktsii v bukhgalterskom i nalogovom uchete [Formation of the cost of production in the accounting and tax accounting]. Moscow, Russia: Al'fa-Press.
9. Chabanjuk, O. M. (2010) Oblik i kontrol' vytrat, kal'kuljuvannja sobivartosti poslug: problemy ta naprjamy i'h vyrishennja [Account and control of charges calculation of prime price of services: problems and directions of their decision]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrai'ny, 20.13, 268-274.

Нестерова Светлана Васильевна, Лизанець Анжела Гейзивна. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ КАЛЬКУЛЯЦИИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

В статье рассматривается понятие калькуляции продукции с точки зрения целесообразности расчета себестоимости продукции для нужд управленческого учета. Целью калькуляции является формирование таких данных о себестоимости, которые пригодятся менеджмента предприятия для эффективного управления затратами. Отмечается, что калькуляция себестоимости продукции – важная задача внутрифирменного планирования, в основе которого находится определения величины затрат предприятия на изготовление и реализацию продукции. Обосновано целесообразность определения расходов и охарактеризованы отдельные составляющие системы учета затрат на предприятии в рамках управленческого учета. Отмечено, что правильность определения себестоимости позволяет установить оптимальную структуру производства, направленную на достижение максимальной прибыли. Оптимизация себестоимости тесно связана с системой обеспечения предприятия необходимыми ресурсами, при этом в зависимости от особенностей технологического процесса на производстве может быть применен простой, позаказный, попередельный или попроцессный метод калькуляции затрат, каждый из которых базируется на определенном методе учета затрат и выборе единиц калькуляции. В рамках проведенного исследования анализируется система экономических расчетов, которая предполагает постановку и методы решения следующих задач: выбор метода калькуляции, выбор методики распределения косвенных затрат на объекты калькуляции и выбор методики расчета совокупной себестоимости продукции. В рамках каждого из представленных задач, основываясь на практическом опыте работы, рассмотрены преимущества и недостатки вариантов управленческих решений, в частности рассмотрены особенности распределения косвенных расходов. Для сравнения рассмотрены системы «директ-костинг» и «абсорпшен-костинг»: первая система предусматривает неполное распределение (калькуляция изготовления единицы продукции состоит лишь в пределах прямых расходов), тогда как вторая система предлагает полное распределение, причем с отнесением не в изготовленную продукцию, а на реализованную. Приведены аргументы, которые, по нашему мнению, является подтверждением необходимости составления калькуляции затрат, несмотря на возможную неточность расчетов, ретроспективный характер, необходимость дополнительного финансирования аналитической работы.

Ключевые слова: себестоимость продукции, калькуляции затрат, системы учета и контроля затрат, анализ рентабельности производства продукции.

Nesterova Svitlana V., Lyzanets Angela G. REASONING OF COST CALCULATION EXPEDIENCY AT THE ENTERPRISE

The product calculation concept is represented in the article in terms of the production cost calculating expediency for the managerial accounting needs. The purpose of calculation is the formation of cost data, fitting for effective cost management. It has been noted that the production cost calculation is an important task of internal company planning, which is based on determining the value of the enterprise costs for the products manufacture and sale. The expediency of expenses determination has been substantiated and some components of the enterprise cost accounting system in the framework of management accounting have been described. It has been noted that correct cost price determination allows establishing the optimal production structure, aimed at achieving maximum profit. Cost optimization is closely linked to the system of providing the company with the necessary resources. Depending on the features of the technological process at work, a simple, order-based, pre-requisite or procedural cost calculation method, each based on the certain method of cost accounting and the calculation units choice, can be applied. In the framework of the conducted research, the system of economic calculations has been analyzed, which provides formulation and solving the following tasks: the calculation method choice, the indirect costs distribution methodology for the calculation objects choice, the total production cost calculating methodology choice. The advantages and disadvantages of management decisions options, based on practical experience, have been considered. Particular attention is paid to the indirect costs distribution. The systems of direct costing and absorption costing have been analyzed. The first system implies incomplete distribution (the unit production cost calculation is made only within the direct costs limits), while the second offers the full distribution, and with the attribution not to the manufactured products, but to the realized ones. The arguments which, in our opinion, confirm the cost calculation necessity despite the possible calculations inaccuracy, retrospective nature, and the need for additional analytical work funding have been given.

Key words: production cost, costing, costs accounting and control systems, production profitability analysis.

Одержано 19.10.2017 р.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF THE PROCESS OF COST MANAGEMENT AND ITS OPTIMIZATION

The economic efficiency of the activity depends on the level of security of the enterprise by all kinds of resources and their rational use. The relevance of the research on the chosen subject, its theoretical and practical significance is related to the growing role of cost and cost management as an instrument that increases the competitiveness of domestic producers in the conditions of economic globalization. The basis of the successful development of the enterprise is an analysis of production costs, which is carried out in order to control the use of resources in the economic activities of the enterprise and the search for ways to reduce the cost of production and increase profits. The purpose of this article is to systematize the theoretical provisions on optimization of production costs and to find the most effective way of using existing resources of the enterprise. The article focuses on the existing definitions of "cost management". Despite the fact that much attention has been paid to the costs in the writings of scientists, the problems of their management have not been fully addressed to date. Cost-management approaches developed at the enterprise make it possible to determine the main direction of the use of available resources to achieve promising outcomes. Improvement of cost management system is aimed at the constant search and identification of reserves of resource savings, costing, planning, stimulating resource conservation and reducing costs in order to increase the efficiency of financial and economic activity of the enterprise. Also, the search of the optimal size of production costs of the enterprise by means of economic-mathematical modeling has been carried out in the article in order to reduce the production cost. On the basis of the received accounting information on the results of the company's activity, a linear model has been developed that allows maximizing profits through the most efficient use of labor, material and financial resources, as well as production capacities of an agricultural enterprise. The calculation of the optimal volume of production costs for the main types of crop production has been calculated. The practical significance of the results obtained is to enable the identification and use of internal reserves of an enterprise to increase the efficiency of production and profitability. Prospects for further research are to analyze the factors that affect the costs of agribusiness and find ways to reduce them.

Keywords: costs, cost, cost management, economic-mathematical modeling, simplex-method.

INTRODUCTION

The problem. Cost accounting and costing calculation are the key and most complex elements of the formation and development of each enterprise. The presence of different forms of ownership, competition in the external and internal markets require an adequate reflection in the accounting of all business operations, as well as operations with company expenses. Optimization of the resource potential of the company involves determining the necessary volumes of available resources and their rational balance in the process of economic activity to obtain the maximum income [7, p. 36]. The profitability of production, the identification of reserves to reduce the cost, as well as the profit of the enterprise as a whole depend on the careful study and analysis of costs.

Analysis of recent research and publications. Increased interest in managing the costs of the enterprise, finding ways to reduce them and factor analysis of costs is observed by national and foreign scientists-economists (Akulov M. H., Bilovods'ka O. A., Holub O. A., Il'chuk M. M., Krushel'nyts'ka O. V., Lotysh O. Ya, Moskovchuk A. T., Sinenko M.I., Chernets'ka O.V., Fal'chenko O. O. etc.).

The existence of different approaches to the definition of "cost management" confirms the complexity of this element of activity inherent to each economic entity [5].

Economist Krushelnytska O.V. under the "cost

management" understands a complex multidimensional and dynamic process that includes management actions aimed at achieving a high economic performance of the enterprise. In modern conditions, the cost management system includes the search and identification of factors of resource conservation, cost planning by types and their possible reduction [2].

According to Lotysh O. Ya., the process of cost management involves solving issues of formation of production costs as separate types of products and all products, establishing prices for each product and determining its profitability, identifying and practicing the use of saving costs and reducing the cost price. Optimization Lotysh O. Ya. considers as one of the methods of cost management, because on the basis of the optimal data managerial decisions are made. At the same time, the value of the criteria corresponding to the optimal values of factors, allows predicting the change in the level and amount of costs [3, p. 151].

The scientist Falchenko O. O. believes that cost management consists in the formation of costs by their types and constant control over the level of spending resources, in stimulating their savings. In its turn, rational cost management improves the efficiency of the company's operation and its competitiveness, enhances its ability to get more profit [6, p. 160]. However, it should be noted that the multifaceted nature and importance of cost management and its optimization require further research,

improvement and the search for new ways to solve it.

Purpose of the article (statement of the task). The purpose of the article is to analyze and evaluate methodological approaches to cost optimization and to construct an economic and mathematical model that will allow, in the conditions of resource constraints, to determine the optimal level of production costs, to identify reserves for their reduction and to obtain the maximum profit from the sale of agricultural products.

RESEARCH RESULTS

In the market conditions of management national enterprises need an effective formation of production costs, which can be achieved through optimization. Management decisions are made in the conditions of limited resources, so there is always the possibility of adopting suboptimal managerial decisions [8, p. 458].

The method of modeling is of particular importance in the management process, so we consider the use of management models relevant and appropriate. In complex econometric models, linear programming is most often used, because it is relatively simple, its random variables

have a normal distribution, and there is a lower risk of significant error prediction [4, p. 28]. The simulation method should ensure the creation of adequate models with the subsequent transfer of simulation results to real production conditions [1].

Costs are the main limiting of profit and at the same time the main factor affecting the volume of production. Consequently, the process of minimizing production costs should be considered taking into account the issue of maximizing profits. The application of economical and mathematical methods will provide an opportunity to obtain an optimal plan for increasing the efficiency of production costs formation by using the most efficient resources [8, p. 459].

Here is an example of cost optimization in the formation of the cost of crop production on the basis of Topaz Ltd.. We consider it expedient to propose an optimization model for finding the maximum profitability from the sale of agricultural products under conditions of limited production resources [7, p. 37]. The main articles are the limitations that form the cost of production in it. The information base for calculations is obtained from the reporting form No. 50 c-g (see Table 1).

Table 1

Actual indicators of «Topaz» Ltd. for 2016

Indicators	Types of products				
	Wheat	Corn	Barley	Sunflower	Total
Seed and planting costs, ths. UAH	398,09	163,01	167,86	1566,77	2295,73
Costs of mineral fertilizers, ths. UAH	1487,26	168,48	77,51	1406,48	3139,73
Costs of fuel and lubricants, thousand UAH.	368,11	102,72	39,42	644,75	1154,99
Costs of payment for services and work of outside organizations, thousand UAH	19,10	7,85	7,80	43,88	78,62
Other material expenses, thousand UAH.	1024,25	97,51	61,21	1385,11	2568,08
Direct labor costs, ths. UAH	171,79	34,40	29,30	255,86	491,36
Total production costs, ths. UAH	477,40	74,33	39,50	729,74	1320,98
Sold products in physical weight, c	17975,00	2159,00	1833,00	16770,00	38737,00
Net proceeds from sale, ths. UAH	5341,30	880,90	524,70	13851,60	20598,50
Production cost of sold products, ths. UAH	3946,00	648,30	422,60	6032,60	11049,50
Gross profit per kg of production,UAH	0,78	1,08	0,56	4,66	0,25

We will calculate the cost per unit of output for the main items of expenditure (Table 2).

Table 2

Costs per unit of sold products

Costs per 1 kg of sold products	Types of products			
	Wheat	Corn	Barley	Sunflower
Seed and planting costs, UAH	0,22	0,76	0,92	0,93
Costs of mineral fertilizers, UAH	0,83	0,78	0,42	0,84
Fuel and lubricants expenses, UAH	0,20	0,48	0,22	0,38
Costs of payment for services and work of outside organizations, UAH.	0,01	0,04	0,04	0,03
Other material expenses, UAH	0,57	0,45	0,33	0,83
Direct labor costs, UAH	0,10	0,16	0,16	0,15
Total production costs, UAH	0,27	0,34	0,22	0,44

We will formulate the target function and the basic inequalities:

$$Z \max = \Pi p_1 x_1 + \Pi p_2 x_2 + \Pi p_3 x_3 + \Pi p_4 x_4. \quad (1)$$

where

Z max - maximum value of gross profit, UAH;

Pr1 - profit on 1kg of wheat, UAH;

Pr2 – profit on 1kg of corn, UAH;

Pr3 – profit per kg of barley, UAH;

Pr4 – profit on 1kg sunflower, UAH;

x1 – quantity of sold wheat, centners;

x2 – quantity of sold corn, centners;

x3 – quantity of sold barley, centners;

x4 – quantity of sold sunflower, centners.

Substituting the relevant data, the proposed target function will look like this:

$$Z \max = 0,78x_1 + 1,08x_2 + 0,56x_3 + 4,66x_4. \quad (2)$$

The system of restrictions will look like:

$$\begin{cases} 0,22x_1 + 0,76x_2 + 0,92x_3 + 0,93x_4 \leq 2295,73 \\ 0,83x_1 + 0,78x_2 + 0,42x_3 + 0,84x_4 \leq 3139,73 \\ 0,20x_1 + 0,48x_2 + 0,22x_3 + 0,38x_4 \leq 1154,99 \\ 0,01x_1 + 0,04x_2 + 0,04x_3 + 0,03x_4 \leq 78,62 \\ 0,57x_1 + 0,45x_2 + 0,33x_3 + 0,83x_4 \leq 2568,08 \\ 0,10x_1 + 0,16x_2 + 0,16x_3 + 0,15x_4 \leq 491,36 \\ 0,27x_1 + 0,34x_2 + 0,22x_3 + 0,44x_4 \leq 1320,98. \end{cases} \quad (3)$$

This system of equations can be solved using the simplex method. Since the cost savings reserves are determined by each of them, additional variables need to be entered:

x_5 - reserve of expenses for seeds and planting material, thousand UAH;

x_6 - reserve of expenses for mineral fertilizers, thousand UAH;

x_7 - reserve of expenses for fuel and lubricants, thousand UAH;

x_8 - reserve of expenses for payment for services and work of outside organizations, thousand UAH;

x_9 - reserve of other material expenses, thousand UAH;

x_{10} - reserve of direct labor costs, thousand UAH;

x_{11} - reserve of total production costs, thousand UAH

After the introduction of additional variables, the target function and the system of equations will look like:

$$Z \max = 0,78x_1 + 1,08x_2 + 0,56x_3 + 4,66x_4 + 0x_5 + 0x_6 + 0x_7 + 0x_8 + 0x_9 + 0x_{10} + 0x_{11}. \quad (4)$$

$$\begin{cases} 0,22x_1 + 0,76x_2 + 0,92x_3 + 0,93x_4 + 0x_5 \leq 2295,73 \\ 0,83x_1 + 0,78x_2 + 0,42x_3 + 0,84x_4 + 0x_6 \leq 3139,73 \\ 0,20x_1 + 0,48x_2 + 0,22x_3 + 0,38x_4 + 0x_7 \leq 1154,99 \\ 0,01x_1 + 0,04x_2 + 0,04x_3 + 0,03x_4 + 0x_8 \leq 78,62 \\ 0,57x_1 + 0,45x_2 + 0,33x_3 + 0,83x_4 + 0x_9 \leq 2568,08 \\ 0,10x_1 + 0,16x_2 + 0,16x_3 + 0,15x_4 + 0x_{10} \leq 491,36 \\ 0,27x_1 + 0,34x_2 + 0,22x_3 + 0,44x_4 + 0x_{11} \leq 1320,98. \end{cases} \quad (5)$$

All further calculations using the simplex method are expedient in the table (Table 3).

The built-in system can be unlocked using the Microsoft Excel toolkit, namely the optimal solutions search package.

Using the Find Solution feature, the following values are unknown:

$x_1 = 0$ - the optimal amount of sold wheat;

$x_2 = 0$ - the optimum amount of sold corn;

$x_3 = 0$ - the optimal amount of sold barley;

$x_4 = 2468,53$ - the optimum amount of sold sunflower;

$x_5 = 0$ - reserve of costs for seeds and planting material;

$x_6 = 1066,17$ - reserve of expenses for mineral fertilizers;

$x_7 = 216,95$ - reserve of fuel and lubricants expenses;

$x_8 = 4,56$ - reserve of expenses for payment of services and works of third-party organizations;

$x_9 = 519,20$ - reserve of other material expenses;

$x_{10} = 121,08$ - reserve of direct labor costs;

$x_{11} = 234,83$ - reserve of total production costs.

According to the results of the study, it has been determined that the maximum income for the specified parameters in the first stage of the calculation of the optimal amount of expenses will be 11503.34 thousand UAH, which is 1954.34 thousand UAH more than the actual income received. As can be seen from the calculations, it is expedient and effective to implement sunflower, which will ensure maximum profit. Sunflower is more profitable to grow than other crops. Humidity of the grain is 6%, therefore it is not necessary to dry it further. You can significantly save on this. However, considering that sunflower is a technical crop, it substantially depletes the soil. Therefore, when cultivating sunflower, it is necessary to make mineral fertilizers that ensure the flow of potassium, as well as meso-and trace elements (sulfur, magnesium, boron, zinc). Although there are positive sides. In the sunflower a large surface mass, and the greater the ground mass, the more remains plant remains, which form a part of the humus in the soil. Relatively small removal of trace elements with the product part of the crop and high payback of their application can maintain a balance with minimal costs.

Table 3

Simplex table

Base		Ci	0,78	1,08	0,56	4,66	0	0	0	0	0	0	0
	Ci	bi	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11
x5	0	2295,73	0,22	0,76	0,92	0,93	1	0	0	0	0	0	0
x6	0	3139,73	0,83	0,78	0,42	0,84	0	1	0	0	0	0	0
x7	0	1154,99	0,20	0,48	0,22	0,38	0	0	1	0	0	0	0
x8	0	78,62	0,01	0,04	0,04	0,03	0	0	0	1	0	0	0
x9	0	2568,08	0,57	0,45	0,33	0,83	0	0	0	0	1	0	0
x10	0	491,36	0,01	0,16	0,16	0,15	0	0	0	0	0	1	0
x11	0	1320,98	0,27	0,34	0,22	0,44	0	0	0	0	0	0	1
cj		0	-0,78	-1,08	-0,56	-4,66	0	0	0	0	0	0	0

It should also be taken into account that in this production structure a reserve of expenses for mineral

fertilizers, fuel and lubricants, for payment for services and works of third-party organizations, a reserve of other material costs, direct labor costs and general production expenses was received. The total amount of the provision is UAH 2162,79 thousand. On the basis of the data obtained, it is expedient to redistribute the existing cost reserve. After the second stage of the distribution of available resources by reducing the reserve, it has been found that at the implementation of 3047.7 centners of sunflower it is possible to obtain a profit of 14202.20 thousand UAH. The reserve at the same time is equal to 77.84 thousand UAH.

CONCLUSIONS AND PERSPECTIVES FOR FURTHER STUDIES

The proposed model of optimization of the level of production costs allows obtaining the forecast value of the profit derived from the implementation of economic activity. It provides an opportunity to get information

about the formation of optimal level of expenses, to calculate the size of their reserves for further adoption of effective management decisions, to plan the needs for production resources to implement the production program. By comparing the forecast values of the effective indicator with the real results, it is possible to evaluate the activity of the enterprise, as well as to determine the trends of its development for the future.

The approbation of the developed economic-mathematical model will allow optimizing the production structure of the enterprise and the structure of the crops, planning the resource requirements, using resources more efficiently and efficiently at Topaz LTD, which will ensure maximization of profit, thus reducing the production cost, which is a prerequisite of effective activity of the enterprise.

Further research will focus on the analysis of factors affecting the costs of agro-industrial enterprises and the search for ways to reduce them.

REFERENCES

1. Бродський, Ю. Б. Економіко-математична модель оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств / Ю. Б. Бродський, В. Є. Данкевич // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – №1 (55). – С. 180-183.
2. Крушельницька, О. В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / О. В. Крушельницька // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №1. – С. 125-129.
3. Лотиш, О. Я. Модель оптимізації виробничих витрат як напрямок ефективного управління ними / О. Я. Лотиш // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – Вип. 16. – С. 149-155.
4. Математичне моделювання та інформаційні технології в аграрному секторі економіки: монографія / за ред. Н. К. Васильєвої. – Дніпропетровськ : Біла К. О. – 2016. – 203 с.
5. Муляр, Т. С. Особливості управління витратами сільськогосподарських підприємств / Т. С. Муляр // Економіка та держава. – 2014. – №6. – С. 74-77.
6. Фальченко, О. О. Моніторинг управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / О. О. Фальченко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2014. – №32. – С. 159-162.
7. Фарафонова, Н. В. Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н. В. Фарафонова // Економічний часопис. – XXI. – 2012. – №1-2. – С. 36-39.
8. Чернецька, О. В. Економіко-математичне моделювання як засіб оптимізації структури витрат в сільськогосподарських підприємствах / О. В. Чернецька // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(3). – С. 457-465.

REFERENCES

1. Brod's'kyj, Ju. B. (2011). Ekonomiko-matematychna model' optymizacii' vyrobnychoi' struktury vysokotovarnyh sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstv. The journal of Zhytomyr State Technological University. Series: economics, 1 (55), 180-183.
2. Krushel'nyc'ka, O. V. (2010). Udoskonalennja systemy upravlinnja vytratamy na pidpryjemstvah. The journal of Zhytomyr State Technological University. Series: economics, 1, 125-129.
3. Lotysh, O. Ja. (2011). Model' optymizacii' vyrobnychyh vytrat jak naprjamok efektyvnogo upravlinnja nymy. Ukrainian science: past, present, future, 16, 149-155.
4. Matematychnе modeljuvannja ta informacijni tehnologii' v agrarnomu sektori ekonomiky: monografija (2016). Dnipropetrovs'k : Bila K. O.
5. Muljar, T. S. (2014). Osoblyvosti upravlinnja vytratamy sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstv. Ekonomika ta derzhava, 6, 74-77.
6. Fal'chenko, O. O. (2014). Monitoryng upravlinnja vytratamy jak faktor pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva. Bulletin of Kharkiv Polytechnic Institute, 32, 159-162.
7. Farafonova, N. V. (2012). Optymizacija vykorystannja vyrobnychyh resursiv sil's'kogospodars'kymy pidpryjemstvamy. Economic Annals-XXI, 1-2, 36-39.
8. Chernec'ka, O. V. (2010). Ekonomiko-matematychne modeljuvannja jak zasib optymizacii' struktury vytrat v sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstvah. Ekonomichni nauky. Serija: Oblik i finansy, 7(3), 457-465.

Польова Тетяна Володимирівна, Дерейко Юлія Олександрівна. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЄЮ

Економічна ефективність діяльності залежить від рівня забезпеченості підприємства усіма видами ресурсів та їх раціонального використання. Актуальність дослідження за обраною тематикою, його теоретичне та практичне значення пов'язані зі зростанням ролі управління витратами та собівартістю, як інструментом, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняних виробників продукції в умовах економічної глобалізації. Основою успішного розвитку підприємства є аналіз витрат на виробництво продукції, який здійснюється з метою контролю за використанням ресурсів у господарській діяльності підприємства та пошуку напрямів зниження собівартості та збільшення прибутку. Метою статті є систематизація теоретичних положень щодо оптимізації виробничих витрат та пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів підприємства. У статті приділено увагу існуючим дефініціям поняття «управління витратами». Незважаючи на те, що витратам було приділено досить багато уваги у працях вчених, на сьогодні не повною мірою вирішено проблеми управління ними. Розроблені на підприємстві підходи до управління витратами дають змогу визначити основний напрямок використання наявних ресурсів для досягнення перспективних кінцевих результатів. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування витрат, планування, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Також у статті засобами економіко-математичного моделювання здійснено пошук найоптимальнішого обсягу виробничих витрат підприємства з метою зниження собівартості продукції. На базі отриманої облікової інформації про результати діяльності підприємства побудовано лінійну модель, яка дозволяє максимізувати прибуток шляхом найефективнішого використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, а також виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства. Проведено розрахунок оптимального обсягу виробничих витрат за основними видами продукції рослинництва. Практична значущість отриманих результатів полягає у наданні можливості виявлення і використання внутрішніх резервів підприємства для підвищення ефективності виробництва та рівня рентабельності. Перспективи подальших досліджень полягають у аналізі факторів, які впливають на витрати агропромислових підприємств та пошуку шляхів їх скорочення.

Ключові слова: витрати, собівартість, управління витратами, економіко-математичне моделювання, симплекс-метод.

Полевая Татьяна Владимировна, Дерейко Юлия Александровна. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ И ИХ ОПТИМИЗАЦИЕЙ

Экономическая эффективность деятельности зависит от уровня обеспеченности предприятия всеми видами ресурсов и их рационального использования. Актуальность исследования по выбранной тематике, его теоретическое и практическое значение связаны с возрастанием роли управления расходами и себестоимостью, как инструментом, повышающим конкурентоспособность отечественных производителей продукции в условиях экономической глобализации. Основой успешного развития предприятия является анализ расходов на производство продукции, который осуществляется с целью контроля за использованием ресурсов в хозяйственной деятельности предприятия и поиска направлений снижения себестоимости и увеличения прибыли. Целью данной статьи является систематизация теоретических положений по оптимизации производственных расходов и поиск эффективного способа использования имеющихся ресурсов предприятия. В статье уделено внимание существующим дефинициям понятия «управление расходами». Несмотря на то, что расходам было уделено много внимания в трудах ученых, на сегодняшний день не в полной мере решены проблемы управления ими. Разработанные на предприятии подходы к управлению расходами позволяют определить основное направление использования имеющихся ресурсов для достижения перспективных конечных результатов. Совершенствование системы управления расходами нацелено на постоянный поиск и выявление резервов экономии ресурсов, нормирование, планирование, стимулирование ресурсосбережения и снижения расходов с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Также в статье средствами экономико-математического моделирования осуществлен поиск оптимального объема производственных расходов предприятия с целью снижения себестоимости продукции. На базе полученной учетной информации о результатах деятельности предприятия построено линейную модель, которая позволяет максимизировать прибыль путем эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также производственных мощностей сельскохозяйственного предприятия. Проведен расчет оптимального объема производственных расходов по основным видам продукции растениеводства. Практическая значимость полученных результатов заключается в предоставлении возможности выявления и использования внутренних резервов предприятия для повышения эффективности производства и уровня рентабельности. Дальнейшие исследования заключаются в анализе факторов, влияющих на расходы агропромышленных предприятий и поиска путей их сокращения.

Ключевые слова: расходы, себестоимость, управление расходами, экономико-математическое моделирование, симплекс-метод.

РОЗДІЛ V

ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

UDC 336.144

Holovachko Vasyl' Mykhaylovych,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation and Marketing,
Bobalik Kateryna Olehivna,
a student of
Mukachevo State University

LOCAL TAXES AS A SOURCE OF FILLING THE LOCAL BUDGET IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

Active policy of the state in the sphere of budgetary decentralization, in the context of the formation of incomes of local budgets in Ukraine, gave its first positive results. It has been established that the first year of introduction of budgetary decentralization had a positive impact on the volume of revenue generation of local budgets, which created the basis for full financial independence of the latter. In the course of theoretical research, general scientific methods have been applied. The analysis of actual incomes of the general fund of local budgets and dynamics of volumes of gross national product (nominal) as a whole and per capita has been carried out. It has been established that due to the innovations in the Tax Code in terms of changing the list of local taxes and fees, as well as approaches to their administration, budgetary decentralization in the first year of implementation significantly increased the financial viability of local budgets. It has been determined that budgetary decentralization increased the powers of local authorities, influencing the revenue base of local budgets, ensured not only independence in the financial area, but also created conditions for the further development of administrative and territorial units through the prism of introducing incentives for the growth of social and economic indicators ensuring well-being of territorial communities. Although this topic is not new, but its practical value does not cease to decrease. Unfortunately, due to mismanagement and significant corruption, the introduction of decentralization has not been given all the opportunities for the development of regions that we can observe in European countries where there is a significant experience of local policy. The directions of further increase of local budgets incomes by introducing transparent steps in the context of budgetary decentralization, fiscal liberalization and transfer policy have been outlined. The scientific novelty of the research is that budgetary decentralization has its first results, so there is a need to study and analyze the first results, ways to improve indicators. In further studies, the effectiveness and appropriateness of certain types of local taxes will be analyzed, as well as methods for more efficient distribution of taxes in the field.

Key words: local budgets, incomes and expenditures of local budgets, tax revenues, non-tax revenues, income from capital transactions, interbudgetary transfers.

INTRODUCTION

The problem. In today's conditions, the problem of developing an effective mechanism of tax regulation and defining new principles for the formation of local budgets, and a clear delineation of functions and powers of all levels of government is acute. The issue of administering local taxes, which will be distributed and reallocated to finance social infrastructure, mass media and other city needs, is currently relevant.

Analysis of recent research and publications. The issue of local budgets in modern literature is being paid more and more attention. Among the national authors one can identify the works of such economists as V.

Demyanyshyn [1], O. Kyrylenko [2], D. Kovalevych [3], S. Nadal [4], Ya. Rudenko [7], and others. Despite the rather thorough coverage of this problem in the scientific literature, some issues of the development of local taxes require further research.

Purpose of the article (statement of the task). The main objective of the article is to generalize the issue of fiscal decentralization in Ukraine, to distinguish its positive and negative consequences in the context of the impact on local budget revenues and to determine the prospects for its further implementation, taking into account the obstacles in terms of changing priorities in the reform of local self-government.

RESEARCH RESULTS

In the context of decentralization of the budgetary system of Ukraine, the issue of financial decentralization comes to the fore, as this is one of the fundamental conditions for the independence and viability of local authorities: the decentralization of decision-making processes increases the opportunities for local authorities to participate in the development of the territory under its control; fiscal decentralization contributes to the effective provision of public services by carefully coordinating the costs of government with local taxes and preferences.

According to the Institute of Social and Economic Research, local budget revenues, if compared with 2016, increased by 24,3%. The growth rates of local budget revenues ranged from 8,4% in Donetsk to 32,8% in Poltava oblasts. Regions also differed in the dynamics of their own revenues from 14,6% in Luhansk to 55,3% in Lviv oblasts.

In 2015, 794 village, town and city councils, which included 2015 settlements, voluntarily united in 159 territorial communities (hereinafter referred to as UTC). All united territorial communities, in which elections were held on October 25, 2015, entered into direct intergovernmental fiscal relations with the state budget in 2016 and received basic (reverse) grants, educational and medical subventions. Also, in the state budget for 2016, a subvention from the state budget for the formation of the infrastructure of the united territorial communities in the

total amount of 1,0 bln UAH was foreseen for the UTC. The subvention was provided for the creation, modernization of the infrastructure of a united territorial community and could be used for new construction, etc. Budget decentralization should contribute to local budget revenues, as it is the main leitmotif of this reform.

In the context of the research, it should be emphasized that the first year of decentralization in terms of the formation of local budget revenues is characterized by the transfer from the state budget to local budgets:

- 10% of the corporate profit tax;
- 100% of the state duty;
- 100% of the fee for the provision of administrative services;
- 80% of the environmental tax;
- from new payments:
- 5% of the excise tax;
- 25% of the fee for subsoil;
- property tax (commercial real estate, passenger cars with engine capacity of more than 3 thousand cubic centimeters);
- single tax;
- tax on profit of utility companies, local taxes and taxes, which increases the financial independence of local self-government bodies.

Therefore, it is worth analyzing the effectiveness of fiscal decentralization by comparing the performance indicators of local budget revenues in 2015-2016 (Table 1).

Table 1

Actual revenues of the general fund of local budgets in the Transcarpathian region for 2015 and 2016

Indexes	2015 p.		2016 p.	
	Funds, mln. UAH	Share, %	Funds, mln. UAH	Share, %
Income	5600		6500	
Own resources	1800		2800	
Basic grant	467	8	439	7
Single tax	197	4	296	5
Fee for land	126	2	225	4
Excise tax	324	6	481	7
Income tax	972	17	1514	23
Educational subvention	1884	34	18873	29
Medical subvention	1430	26	1376	21
Other taxes and fees	173	3	243	4

Source: [5]

In 2016, local budget revenues grew by 1,5 times (1 billion UAH) compared to 2015 (from 1.8 billion UAH to 2,8 billion UAH). On 01.01.2017, the balances of the general fund of local budgets (on the treasury account) amounted to 609 million UAH. [5]. Such an increase is possible due to an increase in tax revenues by raising rates and expanding the tax base in terms of a single tax and personal income tax, optimizing intergovernmental transfers through the transfer from the state budget to a subvention from the state budget to local budgets for the formation of the infrastructure of the united territorial communities – 1 billion UAH and the State Fund for Regional Development, the amount of which is set at 3 bln UAH, savings on the payment of salaries to employees of the public sector due to cancellation of deductions of 3.6% for workers and 6.1% for local self-government officials and state employees.

The increase of local budget revenues in Ukraine in

2015 makes it possible to ascertain the significant expansion of financial capacities of local self-government bodies, which makes it possible to fulfill social and economic tasks and enables to lay the foundations of financial self-sufficiency for territorial communities. Taking into account such positive prospects, let's analyze the trends of the budget revenues of the Transcarpathian region, taking into account the growth rates of incomes. Transcarpathian region has a low level of social and economic development. We will determine the causes and consequences of these inconsistencies. In the context of the abovementioned let's consider the features of the formation and implementation of the revenue part of the budget for 2015-2016 (Table 1). Formed budget revenues of the Transcarpathian region (including intergovernmental transfers) for 2016 amounted to 6,500 million UAH, which is 8,6%, or 900 million UAH more than the corresponding indicator of the previous year. This trend clearly illustrates

the positive aspects of decentralization, despite economic instability against the backdrop of political discrepancies in the country as a whole [5].

Dynamics of implementation of the budget for the general fund revenues for 2015-2016. It should be emphasized that such growth was possible due to the innovations of the Tax Code in terms of changing the list of local taxes and fees and approaches to their administration, in particular:

- the tax base for real estate has been expanded by including non-residential real estate objects;
- a transport tax (from cars up to 5 years old and engine cylinders of more than 3000 cubic cm) is introduced;
- the excise tax on sales through the retail chain of alcoholic beverages, tobacco products and fuel at a rate of 2% to 5% of their value, including VAT, has been established;
- full payment from the state budget to local budgets for the provision of administrative services and state fees;
- the share of enrollment into the local budgets of ecological tax increased from 35% to 80%; a significant part of the income of the Income tax is secured by local budgets;
- transfer of the single tax from the special to the general fund of local budgets.

Let's consider the features of the budget revenues formation of the Transcarpathian region for each of the funds. Accordingly, the general fund in 2016 overfulfilled the budget by 13,8% compared with 2015. The general fund increase is due to a change in the legislation on tax revenues – an increase in the volume of concentration of personal income tax in the local budget at 1,1 time in 2015 compared to 2014, the receipt of excise tax from the sale by retail trade entities of excisable goods in the amount of UAH 481 million. – increase in the volume of local taxes and fees with respect to the expansion of the tax base for

real estate tax – proceeds in the amount of 225 million hryvnas., crediting of the single tax to the general fund of local budgets is 296 million UAH; for non-tax revenues – this is the receipt in full of the fees for the provision of administrative services to local budgets, which entailed its growth by 5.1 times in 2015 as compared to 2014 and the state duty – 42,2 times in the same period, which is a positive factor in the growth of the budget revenue base [5]. Instead, revenues from property and entrepreneurship show a tendency to decrease by 3 times, which is an objective indicator of national economic realities, which leads to the closure of a number of business entities and the termination of their activities. As a result of this situation, the budget loses money from this source of revenue, which in general leads to a complication of financing of budget expenditures. It should also be said about the full change of the transfer policy in 2015, which could not affect the structure of the revenue part of local budgets in general. However, the cancellation of the equalization grant and the introduction of a basic grant (transfer from the state budget to local budgets) and reverse subsidies (from local budgets to the state budget) with a view to horizontal alignment of the taxability of the territories, as well as the introduction of new types of subventions - educational, medical, for the training of workers (the amount of which is approved by the state budget separately for each local budget) did not cause a significant loss of financial resources by local authorities. Accordingly, it can be stated that the planned general budget revenues are exceeded, which convincingly testifies to the positive results of budget decentralization in the context of the acquisition of financial autonomy by local self-government bodies, which creates opportunities for further development of the Transcarpathian region ensuring the welfare of the territorial community.

Significant influence on the decentralization process is carried out by the dynamics of the main macroeconomic indicator – GDP (Table 2)

Table 2

Dynamics of GDP (nominal) volumes in general and per capita in Ukraine during 2012-2015

Indicators	2012	2013	Deviations		2014	Deviations		2015	Deviations	
			(+)	(%)		(+)	(%)		(+)	(%)
GDP, million UAH	1408889	1454931	+46042	+3,3	1566728	+111797	+7,7	1979458	+412730	+26,3
GDP, million dollars USD	175781	183310	+7529	+4,3	131805	-51505	-28,1	82477	-49328	-37,4
GDP per capita, UAH	30912,5	31988,7	+1076,2	+3,5	35834	3845	+12	46210	+10376	+29
GDP per capita, USD	3856	4030	+173,5	+4,5	3014,6	-1015,7	-25	1925	-1090	-36

Source: [4]

Data of table 2 convincingly show a decline in GDP especially in 2014, the results of which are the lowest indicators due to negative factors in the world, the decline in national exports and the drop in world prices for key export positions, the curtailment of financial and economic activity of enterprises in the real sector of the economy, the crisis in the banking sector. 2015 is characterized by a similar tendency to reduce GDP compared with 2014, the

fall is 10%, which is a rather optimistic indicator, taking into account national realities..

The indicator of budget revenues of communities itself is not an instant indicator of recovery of economic growth. In 2016, the local budget revenues were influenced by four main factors:

- inflation – 12,4%. This, in general sense, is the amount at which the tax base has increased for those taxes

that depend on the final price for the consumer. For community budgets this directly means larger receipts of a 5 percent excise tax, a single tax on turnover. And also indirectly – due to the growth of revenues of national taxes and fees and the corresponding opportunity to increase the volume of subsidies and subventions from the state budget. And a completely indirect effect - because of the gradual increase in wages in connection with rising prices.

- the growth of nominal wages - by 22,5%. That is, the base of taxation of personal income tax has increased. Most of this tax remains at the local level (60% – to rayon budgets, budgets of cities of oblast significance and united communities and 15% to regional budgets). As a result, the Income tax formed in 2016 46,3% of its own revenues of local budgets

- direct state support (transfers). In 2016, regions, districts and communities received 195,4 billion UAH subsidies and subventions (by 21 billion UAH more than in 2015). In 2017, the Government planned additional plus 55 billion UAH transfers. As a result, although local budgets' own revenues are growing, on average, 53 copecs from each last year's hryvnia are received from the state.

- fiscal decentralization. In simple words, this means that the Government has decided (supported by the Verkhovna Rada) that local budgets will retain a higher percentage of tax funds mobilized in a certain area.

The further introduction of decentralization policy should become an effective factor in stabilizing the social and economic situation, breaking the financial crisis, overcoming contradictions between different levels of government, organizing relations between the center, regions and territorial communities on the principles of the division of responsibilities and competences, as well as on partnerships in the area of providing citizens of Ukraine with state and local benefits, and to increase the efficiency of using budget funds at all levels of government. The implementation of budget decentralization should be based on administrative and territorial reform in Ukraine and a new ideology of public administration, which defines the main content of the activities of state authorities and local

self-government.

CONCLUSIONS AND PERSPECTIVES FOR FURTHER STUDIES

Analysis of local budget revenues after several years of decentralization has given grounds for recognizing this policy as a positive factor in local self-government, as local budgets have increased the revenue base, optimized the expenditure part that created the conditions for full self-financing of local self-government and the development of each territorial community. An increase in local budget revenues can be achieved by:

- inclusion in the full amount of personal income tax revenues to local budgets;

- introduction of transparent procedures for the sale and lease of land through appropriate auctions in order to increase land tax revenues and ensure control over this process by the territorial community;

- strengthening the control over objects of the taxation on real estate;

- the prevention of the abolition of certain subventions from the state budget to local budgets and the transfer of the financial burden to local self-government bodies that do not have adequate financial capacity;

- liberalization of the state control over the movement of funds of local self-government bodies, which are on the accounts with the State Treasury, in terms of eliminating the norm regarding the inability to use own revenues in case of non-fulfillment of the consolidated budget revenues of Ukraine;

- creation of real financial incentives for the association of territorial communities in order to increase the financial self-sufficiency of the regions.

The realization of these measures will enable to expand the revenue side of local budgets, neutralize the negative tendencies of the adopted legislative acts, not allowing the achievements of the first year of budget decentralization to be subjected to selective reforms for reasons of political expediency.

REFERENCES

1. Дем'янишин, В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: моногр. / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
2. Кириленко, О. П. Дохідна база місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної та податкової системи / О. П. Кириленко // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ: матеріали наук. конф. проф.-викл. складу. – Тернопіль: Вектор, 2011. – С. 6-10.
3. Ковалевич, Д. А. Основні засади планування та виконання місцевих бюджетів / Д. А. Ковалевич, В. І. Рошило // Економіка. – 2013. – № 21. – С. 168-171.
4. Надал С. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні / С. Надал, Н. Спасів // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Вип. 2. – С. 102-112.
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
6. Офіційний сайт децентралізації влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>.
7. Руденко, Я. П. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Я. П. Руденко // Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 399-414.
8. Юрій, С. І. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень: моногр. / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко [та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина. – К.: Кондор, 2012. – 376 с.

REFERENCES

1. Demyanyshyn, V. G. (2008). Theoretical conceptualization and practical implementation of the budget doctrine of Ukraine. Ternopil: TNEU.
2. Kyrylenko, O. P. (2011). The income base of local budgets in the conditions of reforming the budget and tax system. Methodological problems of financial theory and practice in conditions of system reforms: materials of scient. conf. of prof. Ternopil: Vector.
3. Kovalevych, D. A. (2013). The Basic Principles of Planning and Implementation of Local Budgets. Economics, 21, 168-171.
4. Spasiv, N. Ya. (2016). Local Budget Revenues in the Context of Decentralization in Ukraine. Bulletin of the Ternopil National Economic University. Ternopil: TNEU, 2, 102-112.
5. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.treasury.gov.ua>.
6. Official website for the decentralization of power. Retrieved from <http://decentralization.gov.ua>.
7. Rudenko, Ya.P. (2013). Local budgets as a financial base of local self-government. Economic sciences, 4, 399-414.
8. Yuriy, S. I. (2012). Development of the budget process in the conditions of economic transformations. Kyiv : Condor.

Головачко Василь Михайлович, Бобалік Катерина Олегівна. МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ЯК ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Активна політика держави у сфері бюджетної децентралізації в контексті формування доходів місцевих бюджетів України дала свої перші позитивні результати. Встановлено, що перший рік впровадження бюджетної децентралізації позитивно позначився на обсягах формування доходів місцевих бюджетів, що створило підвалини для повної фінансової самостійності останніх. У ході теоретичних досліджень були застосовані загальнонаукові методи. Проводився аналіз фактичних доходів загального фонду місцевих бюджетів та динаміка обсягів ВВП (номінального) загалом та на одну особу. Встановлено, що завдяки новаціям у Податковому кодексі в частині зміни переліку місцевих податків і зборів та підходів до їх адміністрування, бюджетна децентралізація в перший рік реалізації значно посилила фінансову спроможність місцевих бюджетів. Визначено, що бюджетна децентралізація уможливила розширення повноважень місцевих органів влади, вплинувши на дохідну базу місцевих бюджетів, забезпечила не тільки самостійність у фінансовій площині, а й створила умови для подальшого розвитку адміністративно-територіальних одиниць крізь призму запровадження стимулів для зростання соціально-економічних індикаторів і забезпечення добробуту територіальних громад. Хоча дана тема є не новою, але її практична цінність не перестає спадати. На жаль, через невміле керівництво, значну корупцію, впровадження децентралізації не дало всіх тих можливостей для розвитку регіонів які ми можемо спостерігати в європейських країнах, де є значний досвід політики на місцях. Виокремлено напрями подальшого нарощування доходів місцевих бюджетів шляхом запровадження прозорих кроків у контексті бюджетної децентралізації, фіскальної лібералізації та трансфертної політики. Наукова новизна дослідження полягає в тому, що бюджетна децентралізація має свої перші результати, тому є потреба в вивченні та аналізі перших результатів, шляхів покращення показників. У подальших дослідженнях буде проаналізовано ефективність та доцільність окремих видів місцевих податків, а також розібрано методи більш ефективного розподілу податків на місцях.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи та видатки місцевих бюджетів, податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, міжбюджетні трансферти.

Головачко Василий Михайлович, Бобалик Екатерина Олеговна. МЕСТНЫЕ НАЛОГИ КАК ИСТОЧНИК НАПОЛНЕНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Активная политика государства в сфере бюджетной децентрализации, в контексте формирования доходов местных бюджетов Украины дала свои первые положительные результаты. Установлено, что первый год внедрения бюджетной децентрализации положительно сказался на объемах формирования доходов местных бюджетов, что создало основу для полной финансовой самостоятельности последних. В ходе теоретических исследований были применены общенаучные методы. Проводился анализ фактических доходов общего фонда местных бюджетов и динамика объемов ВВП (номинального) в целом и на душу населения. Установлено, что благодаря новациям в Налоговом кодексе в части изменения перечня местных налогов и сборов, а также подходов к их администрированию, бюджетная децентрализация в первый год реализации значительно усилила финансовую состоятельность местных бюджетов. Определено, что бюджетная децентрализация сделала расширение полномочий местных органов власти, повлияв на доходную базу местных бюджетов, обеспечила не только самостоятельность в финансовой плоскости, но и создала условия для дальнейшего развития административно-территориальных единиц сквозь призму введения стимулов для роста социально-экономических индикаторов и обеспечения благосостояния территориальных общин. Хотя данная тема не нова, но ее практическая ценность не перестает уменьшаться. К сожалению, из-за неумелого руководства и значительную коррупцию, внедрение децентрализации не дало всех возможностей для развития регионов которые мы можем наблюдать в европейских странах, где есть значительный опыт политики на местах. Выделены направления дальнейшего наращивания доходов местных бюджетов путем внедрения прозрачных

шагов в контексте бюджетной децентрализации, фискальной либерализации и трансфертной политики. Научная новизна исследования заключается в том, что бюджетная децентрализация имеет свои первые результаты, поэтому есть необходимость в изучении и анализе первых результатов, путей улучшения показателей. В дальнейших исследованиях будет проанализирована эффективность и целесообразность отдельных видов местных налогов, а также разобраны методы более эффективного распределения налогов на местах.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы и расходы местных бюджетов, налоговые поступления, неналоговые поступления, доходы от операций с капиталом, межбюджетные трансферты.

Одержано 12.10.2017 р.

УДК 338:332.12

Ігнатишин Марія Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Ігнатишин Микола Іванович,
к.т.н., доцент кафедри машинобудування,
природничих дисциплін та інформаційних технологій,
Мукачівський державний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СУБСИДУВАННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ РЯДІВ ДИНАМІКИ

Економічні реформи, які відбувалися в системі соціального захисту, призвели до глобального перерозподілу національного багатства й доходів населення, а безсистемні соціальні заходи не мали відчутного ефекту та істотно не вплинули на масштаби бідності в Україні. Стаття присвячена актуальній проблемі щодо соціального захисту населення та засвідчує міжгалузевий характер досліджуваної проблеми. Соціальний захист – невід’ємна складова політики держави, відповідальної за добробут, розвиток і безпеку своїх громадян. Це той чинник, від ефективності якого залежить цивілізаційний розвиток будь-якого суспільства. Одним із видів соціальної допомоги є субсидії. Субсидії – це ефективний інструмент для безкоштовної адресної допомоги населенню від держави, який дозволяє спрямувати її тим українським сім’ям, які дійсно потребують допомогу. Метою статті є прогнозування показників субсидування на основі аналізу їх динамічних рядів та чинників впливу на них. З метою прогнозування росту субсидій у Закарпатській області на ЖКП проведено аналіз динаміки призначених субсидій з 2012 по 2016 роки, який здійснено на основі апарату математичної статистики. Наукова новизна полягає в тому, що здійснено порівняння різних за характером та розмірністю динамічних рядів шляхом представлення їх безрозмірними індексами, що дозволило виявити взаємозв’язок та співвідношення між динамікою кількості сімей, що отримали субсидії, сумою субсидій в гривнях, у доларовому еквіваленті та вартістю споживчого кошика. Застосований лінійний тренд дав можливість оцінити темпи зростання досліджуваних показників, а параболічний тренд, – спрогнозувати їх розмір з певним рівнем достовірності у наступні роки. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень та розробці заходів з метою підвищення якості соціальної допомоги. Дана тематика має перспективу дослідження з напрямку удосконалення фінансового механізму державного управління щодо забезпечення населення соціальними послугами.

Ключові слова: соціальний захист, субсидії, соціальна допомога, лінійний тренд, параболічний тренд, достовірність апроксимації, індекс.

ВСТУП

Сучасний стан і проблеми, які накопилися у сфері соціального захисту населення України, обумовлюють необхідність перегляду підходів до механізмів державного управління соціальним захистом. Актуальною залишається спрямованість теорії та практики державного управління на реформування складових системи соціального захисту, що потребує наукового обґрунтування та практичного впровадження сучасних методів управління. Державна політика має бути побудована таким чином, щоб

концентрувати зусилля органів державної влади на розв’язання протиріч і усунення невідповідностей між фактичними потребами населення в соціальному захисті і соціальних послугах та реальними можливостями держави в задоволенні конституційних соціальних прав громадян..

Постановка проблеми. Нині перед державою гостро постає питання щодо виконання своїх соціальних зобов’язань перед громадянами. Критична ситуація у соціальній сфері, викликана хронічними невплатами заробітної плати, пенсій, соціальних допомог, породжує у суспільстві зневіру. Тому,

природно, виникає питання про те, що соціальна політика не може бути повноцінною, якщо вона обмежує сфери свого впливу лише соціально вразливими верствами непрацюючої частини населення, у той час, як необхідні для цього умови створюються економічно активною частиною населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні багато праць присвячено дослідженню проблем щодо соціального захисту. У працях видатних вчених розглядаються основні положення соціального захисту населення. Серед них К. Піскун, І. Рудкевич, Л. Стойка, І. Хомич та інші. Вони аналізують політику соціального розвитку, механізм удосконалення соціального забезпечення.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є прогнозування показників субсидування на основі аналізу їх динамічних рядів та факторів впливу на них.

У відповідності зі сформульованою метою дослідження були поставлені такі завдання:

- провести аналіз динаміки призначених субсидій в Закарпатській області;
- виявити тенденції росту кількості сімей та загальних сум субсидій;
- оцінити темпи та характер зростання досліджуваних показників.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціальна допомога – це система заходів, що призначені для покращення матеріального стану окремих соціальних прошарків населення шляхом виконання відповідних соціальних програм та забезпечення діяльності мережі відповідних соціальних закладів [1]. Одним із видів соціальної допомоги є субсидії. Субсидії – це ефективний інструмент для безкоштовної адресної допомоги населенню від держави, який дозволяє спрямувати її тим українським сім'ям, які дійсно потребують допомоги [2].

Алгоритм розрахунку здійснюється на основі відповідної формули. В основу формули розрахунку розміру субсидії взято залежність доходу сім'ї на рівні двох прожиткових мінімумів на особу і витрат, які не перевищують 15% сукупного доходу такої родини [4].

$$P_o = \frac{K_d}{K_g} \times P_r \quad \text{де} \quad (1)$$

P_o – частина, яку сім'я повинна оплатити за комунальні послуги; K_d – коефіцієнт доходу сім'ї, або відношення загального доходу сім'ї в перерахунку на одного члена сім'ї до прожиткового мінімуму на момент визначення розміру субсидії; K_g – базовий коефіцієнт доходу, який дорівнює 2-ом прожитковим

мінімумам на 1 людину на місяць, P_r – базова норма оплати за комунальні послуги дорівнює 15%.

Формула розрахунку субсидії: середньомісячний дохід сім'ї ділиться на кількість зареєстрованих у житловому приміщенні осіб і визначається середньомісячний дохід на одну особу. Цей дохід ділиться на прожитковий мінімум (з травня 2017 р. 1624 грн.), ділиться на базовий коефіцієнт 2 і множиться на 15% [9].

За об'єкт дослідження нами взято динаміку кількості родин у Закарпатській області, яким призначено субсидії на житлово-комунальні послуги, та загальні суми субсидій, що наведено в таблиці 1 [6]. З метою прогнозування росту субсидій на ЖКП нами проведено аналіз динаміки з 2012 по 2016 роки, який здійснено шляхом згладжування статистичних даних за прямою та параболою.

Рівняння згладжуваної прямої динамічного ряду має вигляд:

$$\hat{Y}_t = a_0 + a_1 t \quad (2)$$

де a_0 і a_1 – параметри прямої (початковий рівень і приріст щороку), t – час, роки.

Знаходять a_0 та a_1 з розв'язку системи рівнянь

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^n t_i \\ \sum_{i=1}^n t_i & \sum_{i=1}^n t_i^2 \end{pmatrix}^{-1} \times \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n Y_i \\ \sum_{i=1}^n Y_i \cdot t_i \end{pmatrix} \quad (3)$$

Розв'яжемо систему рівнянь (3) в системі Mathcad 2001 Professional.

Вихідні дані для згладжування динаміки кількості сімей яким було надано субсидії наведено в таблиці 1.

$$n = 5, \quad t = \begin{pmatrix} 2012 \\ 2013 \\ 2014 \\ 2015 \\ 2016 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} 15538 \\ 13450 \\ 12988 \\ 65178 \\ 116330 \end{pmatrix}, \quad (4)$$

Результат:

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -5,097 \times 10^7 \\ 2,533 \times 10^4 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Економічний зміст має параметр $a_1 = 25330$, – щорічний приріст кількості сімей яким було надано субсидії.

Вихідні дані для згладжування динаміки загальних сум призначених субсидій:

$$n = 5, \quad t = \begin{pmatrix} 2012 \\ 2013 \\ 2014 \\ 2015 \\ 2016 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} 2803973 \\ 2177723 \\ 2473856 \\ 18909213 \\ 101563840 \end{pmatrix}, \quad (6)$$

Результат:

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -4,312 \times 10^{10} \\ 2,143 \times 10^7 \end{pmatrix} \quad (7)$$

ряду має вигляд

$$\hat{Y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 \quad (8)$$

де a_0 , a_1 і a_2 – параметри параболи, t – час, роки.

Знаходять a_0 , a_1 і a_2 з розв'язку системи рівнянь

Економічний зміст має параметр $a_1 = 21430000$ грн. – щорічний приріст загальних сум призначених субсидій.

Рівняння загладжуваної параболи динамічного

Таблиця 1

Надані субсидії населенню з ЖКП Закарпатської області в динаміці за 2012-2016 роки

Міста та райони області	2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	Кількість сімей, яким призначено субсидій, одиниць	Загальна сума призначених субсидій, грн.	Кількість сімей, яким призначено субсидій, одиниць	Загальна сума призначених субсидій, грн.	Кількість сімей, яким призначено субсидій, одиниць	Загальна сума призначених субсидій, грн.	Кількість сімей, яким призначено субсидій, одиниць	Загальна сума призначених субсидій, грн.	Кількість сімей, яким призначено субсидій, одиниць	Загальна сума призначених субсидій, грн.
м. Ужгород	960	164952	743	140932	980	158030	5840	1133445	3220	2192592
м. Берегово	355	74154	624	99104	310	82269	1463	386862	3235	2351003
м. Мукачево	1498	277448	1307	202358	894	255112	7487	861324	8721	3937709
м. Хуст	436	140046	241	7421	422	167235	2450	1930146	4835	5747712
м. Чоп	94	17438	69	11797	63	17273	637	103143	1089	716260
Берегівський	418	39658	456	47643	361	42042	1559	179105	6184	6247432
Великобerezнянський	295	9124	272	11631	311	10766	1190	165039	1927	957190
Виноградівський	471	131196	405	116666	523	182292	7079	744411	8998	5170100
Воловецький	612	94220	429	43828	428	41153	2105	269630	4044	2719990
Іршавський	441	88223	444	93301	450	133005	3188	2397613	8396	9461926
Міжгірський	1085	53232	1119	78631	1169	69392	3409	892079	7504	2962428
Мукачівський	1292	321063	1157	304034	953	271210	3302	604477	10948	7640762
Перечинський	373	8434	333	7035	407	21273	2751	722380	3666	1105563
Рахівський	878	33992	839	32537	773	32072	1874	84821	2521	262676
Свалявський	775	255683	1029	324742	916	359706	4759	2712767	10054	13802666
Тячівський	4921	947319	3155	482411	3392	413777	8467	3005839	17592	18268872
Ужгородський	256	65207	243	44637	256	93745	4886	1570565	4042	5334615
Хустський	378	82584	585	129015	380	123504	2732	1145567	9354	12684344
Всього:	15538	2803973	13450	2177723	12988	2473856	65178	18909213	116330	101563840

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^n t_i & \sum_{i=1}^n t_i^2 \\ \sum_{i=1}^n t_i & \sum_{i=1}^n t_i^2 & \sum_{i=1}^n t_i^3 \\ \sum_{i=1}^n t_i^2 & \sum_{i=1}^n t_i^3 & \sum_{i=1}^n t_i^4 \end{pmatrix}^{-1} \times \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n Y_i \\ \sum_{i=1}^n Y_i \cdot t_i \\ \sum_{i=1}^n Y_i \cdot t_i^2 \end{pmatrix} \quad (9)$$

Розв'яжемо систему рівнянь (3) в системі Mathcad 2001 Professional.

Вихідні дані для згладжування динаміки кількості сімей яким було надано субсидій:

$$n = 5, \quad t = \begin{pmatrix} 2012 \\ 2013 \\ 2014 \\ 2015 \\ 2016 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} 15538 \\ 13450 \\ 12988 \\ 65178 \\ 116330 \end{pmatrix}, \quad (10)$$

Результат:

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4,605 \times 10^{10} \\ -4,576 \times 10^7 \\ 1,137 \times 10^4 \end{pmatrix} \quad (11)$$

Економічний зміст параметра $a_2 = 11370$, – зростання темпів щорічного приросту кількості сімей яким було надано субсидій.

Вихідні дані для згладжування динаміки загальних сум призначених субсидій:

$$n = 5, \quad t = \begin{pmatrix} 2012 \\ 2013 \\ 2014 \\ 2015 \\ 2016 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} 2803973 \\ 2177723 \\ 2473856 \\ 18909213 \\ 101563840 \end{pmatrix}, \quad (12)$$

Результат:

$$\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 5,289 \times 10^{13} \\ -5,254 \times 10^{10} \\ 1,305 \times 10^7 \end{pmatrix} \quad (13)$$

призначених субсидій.

З 2012 року кількість сімей, яким надано субсидії зростає приблизно в $116330/15538 \approx 7,5$ разів. Якщо тенденція росту кількості сімей, яким надаються субсидії, залишиться незмінною, то через 5-ть років, тобто в 2021 році кількість їх зросте в 6,5 разів,

Економічний зміст параметра $a_2 = 13050000$ – зростання темпів щорічного приросту загальних сум

$$\begin{aligned} \frac{\hat{Y}(2021)}{Y_5} &= \frac{a_0 + a_1 \times 2021 + a_2 \times 2021^2}{Y_5} = \\ &= \frac{4,605 \times 10^{10} - 4,576 \times 10^7 \times 2021 + 1,137 \times 10^4 \times 2021^2}{116330} = 6,501 \end{aligned} \quad (14)$$

а кількість необхідних коштів в

$$\begin{aligned} \frac{\hat{Y}(2021)}{Y_5} &= \frac{a_0 + a_1 \times 2021 + a_2 \times 2021^2}{Y_5} = \\ &= \frac{5,289 \times 10^{13} - 5,254 \times 10^{10} \times 2021 + 1,305 \times 10^7 \times 2021^2}{101563840} = 7,768 \end{aligned} \quad (15)$$

≈ 8 разів.

Прогноз на 5 років має малу достовірність, але лише в тому випадку якщо владою протягом цього терміну будуть прийняті заходи на підвищення рівня доходів працюючих громадян і громадяни зможуть самостійно платити за надані комунальні послуги. Більш достовірним є прогноз на 2018 рік. На кінець 2018 року досліджувані показники можуть зрости до

$$\frac{\hat{Y}(2018)}{Y_5} \approx 2,6 \text{ разів кількість сімей для отримання субсидій} \quad (16)$$

$$\frac{\hat{Y}(2018)}{Y_5} \approx 2,9 \text{ разів кількість необхідних коштів} \quad (17)$$

За показниками таблиці 1 нами побудовано графіки лінійної та параболічної апроксимації, встановлено рівень достовірності лінійної та параболічної апроксимації.

На рис. 1. – рис. 4. зображено графіки та лінії трендів загальних сум призначених субсидій та кількості сімей, яким вони призначені по рокам (січень-листопад поточних років):

– рис. 1. та рис. 2. лінійні тренди, достовірності апроксимацій $R^2 = 0,7655$ та $R^2 = 0,6188$ відповідно;

рис. 3. та рис. 4. параболічні тренди, достовірності апроксимацій $R^2 = 0,9812$ та $R^2 = 0,9402$ відповідно.



Рис. 1. Лінійна апроксимація кількість сімей, що отримали субсидії



Рис. 2. Лінійна апроксимація суми субсидій

Рівень апроксимації параболою вищий за показники відповідних графіків з лінійними трендами. Візуально це проявляється в тому, що статистичні дані розташовані ближче до парабол, ніж до прямих.

За допомогою математичної статистики нами встановлено, що в динаміці досліджуваних даних мають перевагу параболічні тренди. Отже, застосуємо параболу для прогнозування кількості сімей, яким буде призначено субсидії та суми субсидій в наступні два роки, продовживши тренди на 2017 та 2018 роки.

З графіків (рис. 3 та рис. 4) видно, що в Закарпатській області з 2017 до 2018 року матиме місце зростання:

- кількості сімей, яким потрібні субсидії від 150000 до 200000;
- загальних сум потрібних субсидій від 150000000 до 250000000 грн.

По Україні за останні роки спостерігається також зростання реципієнтів.

У 2014 році субсидії отримували 1,2 млн сімей, у 2015 році показник зріс у 4,5 разу – до 5,4 млн сімей, у 2016 році відбулося зростання ще на 42% – до 7,5

млн сімей.

Нещодавнє підвищення тарифів на гарячу і холодну воду, опалення, газ і світло викликає збільшення кількості звернень громадян за компенсацією в опалювальний сезон 2017-2018. Зростання цін на комунальні послуги призведе до зростання значних витрат на субсидії з Держбюджету. У зв'язку з цим процедура надання субсидії у 2018 році буде реформована [9].

Зараз компенсацію від держави отримують 60% населення. Якщо ціна на газ зросте, кількість отримувачів субсидій може збільшитися до 90% [9].

На основі проведених розрахунків нами отримано чотири види індексів, які представлено на рис.5. При побудові графіків ними взято:

- курс долара: 2012 – 7,99 грн/\$, 2013 – 7,99 грн/\$, 2014 – 14,96 грн/\$, 2015 – 23,88 грн/\$, 2016 – 25,60 грн/\$ [8].
- прожитковий мінімум: 2012 – 1134 грн, 2013 – 1176 грн, 2014 – 1176 грн, 2015 – 1330 грн, 2016 – 1544 грн [8].



Рис. 3. Параболічна апроксимація кількості сімей, що отримали субсидії



Рис. 4. Параболічна апроксимація суми субсидій

Базовий рік 2012. В 2012 році прийнято всі індекси рівними 1. Інші значення розраховано наступним чином:

– індекс кількості сімей, - $\frac{13450}{15538} = 0,87$ (2013 рік) і т.д.;

– індекс гривневих виплат, - $\frac{2177723}{2803973} = 0,78$ (2013 рік) і т.д.;

– індекс виплат в доларовому еквіваленті, - $\frac{2177723/7,99}{2803973/7,99} = 0,78$ (2013 рік), $\frac{2473856/7,99}{2803973/14,96} = 0,47$ (2014 рік) і т.д.;

– індекс прожиткового мінімуму, - $\frac{1176}{1134} = 1,04$ (2013 рік) і т.д.

Як видно з діаграм, рис. 5 в 2016 році, порівняно з 2012 роком, зросли всі досліджувані показники:

- виплати субсидій в гривнях в 36,22 рази;
- виплати в доларовому еквіваленті в 11,31 рази;
- кількість сімей, що отримали субсидії в 7,49

разів;

– вартість споживчого кошика в 1,36 рази.

Низьку оцінку урядом споживчого кошика важко прокоментувати з огляду на те, що долар оцінено в $\frac{11,31}{1,36} = 8,3$ рази вище, а приріст виплат субсидій на сім'ю виріс лише на 51%,

$$\left(\frac{11,31}{7,49} - 1 \right) \times 100\% = 51\%$$

Незважаючи на значні суми фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансування системи соціальної підтримки, рівень соціальних гарантій держави залишається вкрай низьким, а програми соціальної допомоги не вирішують проблем малозабезпечених категорій населення. Проблема лежить не в площині впровадження заходів в соціальній сфері і виділених сумах, а в термінології. Треба назвати речі своїми іменами: виділені кошти – це не субсидування населення, а фінансування ЖКХ з Державного бюджету. Вирішення соціальних проблем повинно переміститися в площину створення робочих

місць з достойною заробітною платою.

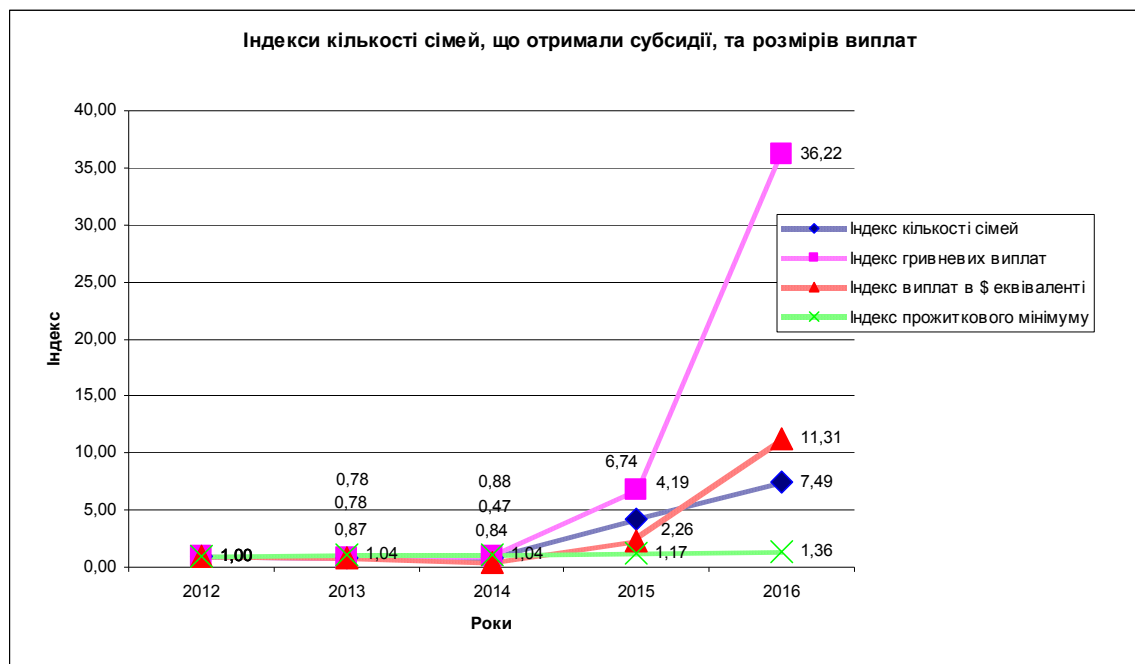


Рис. 5. Індекси кількості сімей, що отримали субсидії, та розмірів виплат

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи наше дослідження, можна констатувати, що в контексті пошуку Україною власного соціального стратегічного курсу основними напрямками забезпечення ефективності системи соціального захисту населення на наш погляд повинні стати:

- підвищення якості соціальної допомоги та здешевлення соціальних послуг;
- створення єдиної інформаційної бази в системі соціального захисту населення;
- рівний доступ для всіх учасників ринку для надання соціальних послуг;
- удосконалення чинного законодавства яке регулює соціальний захист населення;
- кардинальне вирішення соціальних проблем необхідно переміститися в площину створення

робочих місць з достойною заробітною платою.

В цілому, результатом нашого дослідження стало порівняння різних по характеру та розмірностям динамічних рядів шляхом представлення їх безрозмірними індексами, що дозволило виявити взаємозв'язок та співвідношення між динамікою кількості сімей, що отримали субсидії, сумою субсидій в гривнях, у доларовому еквіваленті та вартістю споживчого кошика. Застосований лінійний тренд дав можливість оцінити темпи зростання досліджуваних показників, а параболічний тренд – спрогнозувати їх розмір з певним рівнем достовірності у наступні роки.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень та розробці заходів з метою підвищення якості соціальної допомоги.

Дана тематика має перспективу дослідження з напрямку удосконалення фінансового механізму державного управління щодо забезпечення населення соціальними послугами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Піскун, К. Адресність соціальної допомоги як напрям покращення методики планування видатків соціального призначення [Електронний ресурс] / К. Піскун // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 212-221. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13pkvvp.pdf>.
2. Рудкевич, І. В. Основні тенденції розвитку системи соціального захисту в Україні на сучасному етапі / І. В. Рудкевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 106-108.
3. Стойка, Л. В. Соціальні зобов'язання держави: проблеми і шляхи вирішення / Л. В. Стойка // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 115-118.
4. Хомич, І. Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2013_3_118.pdf.
5. Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.
6. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2013/expr_v306.pdf.
7. Закони України «Про Державний бюджет» на 2012-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.

8. Прожитковий мінімум у 2012-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minfin.com.ua/taxes/-/!!!obzor/ob3012_52.html.

9. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/11/630000>.

REFERENCES

1. Piskun, K. (2013). Adresnist' social'noi' dopomogy jak naprjam pokrashhennja metodyky planuvannja vydatkiv social'nogo pryznachennja [Addressing of social assistance as a direction to improve the methodology of planning social expenditures]. Social and economic problems and the state, 1 (8), 212-221. Retrieved from <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13pkvvsp.pdf>.

2. Rudkevych, I. V. (2011). Osnovni tendencii' rozvytku systemy social'nogo zahystu v Ukraini na suchasnomu etapi [Main tendencies of the development of the social protection system in Ukraine at the present stage]. Investments: practice and experience, 5, 106-108.

3. Stojka, L. V. (2010). Social'ni zobov'jazannja derzhavy: problemy i shljahy vyryshennja [Social obligations of the state: problems and ways of solution]. Economy and state, 8, 115-118.

4. Homych, I. Ju. (2013). Osoblyvosti social'noi' dopomogy jak formy social'nogo zabezpechennja naselennja Ukrainy [Features of social assistance as a form of social security of the population of Ukraine]. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2013_3_118.pdf.

5. Law of Ukraine «Pro derzhavnu social'nu dopomogu malozabezpechenym sim'jam» [On State Social Assistance to Low-income Families]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.

6. Statystychnyj bjuleten' [Statistical Bulletin]. Retrieved from http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2013/expr_v306.pdf.

7. Laws of Ukraine «Pro Derzhavnyj bjudzhet» [On the State Budget]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.

8. Prozhytkovyj minimum u 2012-2016 rr. [Cost of living in 2012-2016]. Retrieved from https://minfin.com.ua/taxes/-/obzor/ob3012_52.html.

9. Ekonomichna pravda. Retrieved from <http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/11/630000>.

Игнатишин Мария Васильевна, Игнатишин Николай Иванович. ПРОГНОЗРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СУБСИДИРОВАНИЯ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА РЯДОВ ДИНАМИКИ

Економічні реформи, які відбувалися в системі соціальної захисту, привели до глобальному перерозподілу національного багатства та доходів населення, а бессистемні соціальні заходи не мали помітного ефекту і суттєво не впливали на масштаби бідності в Україні. Стаття присвячена актуальній проблемі соціальної захисту населення та визначає міжгалузевий характер досліджуваної проблеми. Соціальна захист – неотъемлемою складовою політики держави, відповідальною за благополуччя, розвиток та безпеку своїх громадян. Це той фактор, від ефективності якого залежить розвиток будь-якого суспільства. Одним з видів соціальної допомоги є субсидії. Субсидії – це ефективний інструмент допомоги населенню від держави, який дозволяє направити її тим українським сім'ям, які дійсно потребують допомоги. Метою статті є прогнозування показників субсидіювання на основі аналізу їх динамічних рядів та факторів впливу на них. З метою прогнозування зростання субсидій в Закарпатській області на ЖКХ проведено аналіз динаміки призначених субсидій з 2012 по 2016 рік, який здійснено на основі апарату математичної статистики. Наукова новизна полягає в тому, що здійснено порівняння різних за характером та розмірностями динамічних рядів шляхом представлення їх безрозмірними індексами, що дозволило виявити взаємозв'язок та співвідношення між динамікою кількості сімей, які отримали субсидії, сумою субсидій в гривнях, в доларовому еквіваленті та вартістю витрат на потреби сімей. Застосований лінійний тренд дає можливість оцінити темпи зростання досліджуваних показників, а параболічний тренд – спрогнозувати їх розмір з певним рівнем достовірності в наступні роки. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень та розробці заходів з метою підвищення якості соціальної допомоги. Данна тематика має перспективу дослідження в напрямку удосконалення фінансового механізму державного управління щодо забезпечення населення соціальними послугами.

Ключові слова: соціальна захист, субсидії, соціальна допомога, лінійний тренд, параболічний тренд, достовірність апроксимації, індекс.

Ihnatyshyn Mariya V., Ihnatyshyn Mykola I. FORECASTING SUBSIDY INDICATORS BASED ON THE ANALYSIS OF THE SERIES OF DYNAMICS

Economic reforms that took place in the social protection system led to a global redistribution of national wealth and household incomes, and unsystematic social measures had no tangible effect and did not significantly affect the scale of poverty in Ukraine. The article is devoted to the urgent problem of social protection of the population and the interbranch character of the problem being studied. Social protection is an integral part of the policy of the state,

responsible for the welfare, development and security of its citizens. This is the factor, on which effectiveness of the civilizational development of any society depends. One type of social assistance is subsidies. Subsidies are an effective tool for free targeted assistance to the population from the state, it allows sending it to those Ukrainian families which really need help. The purpose of the article is to forecast the indicators of subsidies on the basis of an analysis of their dynamic series and the factors influencing them. In order to forecast the growth of subsidies in the Transcarpathian region, the analysis of the dynamics of the assigned subsidies from 2012 to 2016 has been carried out, which has been carried out on the basis of the apparatus of mathematical statistics. The scientific novelty lies in the comparison of different dynamic series by the nature and dimension of the dynamic series by representing them in dimensionless indices, revealing the relationship between the dynamics of the number of families that received subsidies, the amount of subsidies in hryvnia, the dollar equivalent and the value of the consumer basket. A linear trend has been used to estimate the growth rates of the studied indicators, and the parabolic trend is to predict their size with a certain level of reliability in subsequent years. The practical significance of the results obtained is that they can be used in making managerial decisions and developing measures to improve the quality of social assistance. This subject has a perspective of research on the direction of improving the financial mechanism of public administration to provide the population with social services.

Key words: social protection, subsidies, social assistance, linear trend, parabolic trend, reliability of approximation, index.

Одержано 03.10.2017 р.

УДК 368.021

Клапків Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

У статті розглядається конфлікт інтересів, що виникає в процесі діяльності страхового посередника. Зазначається, що страховий брокер є генератором конфлікту інтересів, зважаючи на специфіку фінансування його діяльності. Метою статті є аналіз можливих джерел конфлікту інтересів страхових посередників в процесі реалізації страхових послуг, обумовлений специфікою оплати діяльності страхових брокерів та страхових агентів. За результатами дослідження було відзначено, що страховий посередник є інститутом, що згладжує конфлікт інтересів та знаходить консенсус між страховою компанією та клієнтом. Конфлікт інтересів у діяльності страхового брокера в Україні вирішено лише на теоретичному рівні через заборону брокерам отримання аквізичної винагороди. В практиці це лише ускладнює фінансування його діяльності та прокує до використання фінансових схем, серед яких ми виокремлюємо: застосування подвійного посередництва, з метою отримання винагороди від страхової компанії через залежного або кептивного страхового агента, або через укладання договору консультування страховим брокером – страхової компанії. Відзначено, що країни ЄС, з метою мінімізації негативних наслідків реалізації конфлікту інтересів у діяльності страхових брокерів, використовують прозорість та попереднє розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта. Нові правила спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, була однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення вартості страхового захисту відносно потреб клієнта. З'ясовано, що регулювання щодо страхових брокерів у ЄС, переміщує акцент на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто зобов'язує ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес. Подальший розвиток досліджень можливості для страхових агентів представляти інтереси декількох страховиків, дозволив б певною мірою нівелювати конфлікт інтересів у діяльності страхових мультиагентів та запровадити на українському ринку страхових послуг, ще одного страхового посередника.

Ключові слова: страхові брокери, страхові посередники, конфлікт інтересів, аквізичія, кураж.

ВСТУП

Постановка проблеми. Страхове посередництво відіграє важливу економічну і соціальну роль, що не завжди знаходить своє відображення в фаховій літературі. Досить часто роль страхового посередництва зводиться до однієї з найпростіших функцій, тобто функції дистрибуції

страхових послуг.

Надання посередницьких послуг передбачає отримання винагороди за власну працю та залагодження інтересів клієнта і страхової компанії в частині формування оптимальної страхової послуги. Це потребує балансу між вартістю послуги та страховим покриттям. Як зазначає Д. Разшивалов на українському страховому ринку точиться гостра

дискусія стосовно того хто є принципалом для страхового брокера та від кого він має (може) отримувати грошову винагороду [1, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність страхового бізнесу у сучасному світі багатогранна та неоднозначна і вимагає постійного дослідження страхових відносин, концентрація яких зосереджується в діяльності страхових посередників. Дана проблематика досліджується в роботах, присвячених інфраструктурі страхового ринку, таких провідних науковців, як В. Базилевич, В. Бігдаш, О. Гаманкова, О. Залетов, С. Осадець, В. Тринчук, К. Шелехов, В. Шахов, В. Фурман та інші. Але з огляду на специфіку середовища, в якому функціонують суб'єкти страхового ринку, виникає необхідність визначення складових, що генерують конфлікт інтересів та можуть суттєво впливати на якість посередницьких послуг.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз можливих джерел конфлікту інтересів страхових посередників в процесі реалізації страхових послуг, обумовлений специфікою оплати діяльності страхових брокерів та страхових агентів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток ринкової економіки генерує нові ризики отримання збитків, а суттєва, хоч і не завжди відповідна, очікувана пропозиція послуг страхових компаній, загострює необхідність діяльності висококваліфікованих страхових посередників. Саме їх здатність задовольнити потреби як страхової компанії, так і її клієнтів, визначає цивілізованість споживання фінансових послуг, та є узалежненою від загального рівня розвитку ринку страхових послуг та свідомості суспільства.

Заразом, спірним є питання фінансування послуги висококваліфікованого страхового посередника, що призводить до конфлікту інтересів, який, в першу чергу, поширюється на такі цінності, як порядність, чесність, та в кінцевому результаті – сумлінність у виконанні професії чи професійної посередницької діяльності. Адже дані етичні цінності в процесі розвитку фінансової сфери більшою мірою перетворились в юридично-правові норми, які власне і регламентують професійну діяльність, що вимагає суспільної довіри.

Вимоги до етики відносяться до діяльності у сфері страхового посередництва. На нашу думку, проблематика конфлікту інтересів буде мати в найближчому майбутньому значний вплив на тактику поведінки фінансових посередників в умовах клієнтоорієнтованого ринку та конкурентоспроможність страхового брокера, через внесення відповідних змін до фінансування його діяльності [2]. Уміння знайти себе в новій юридично-правовій реальності, на тактичному рівні, означає не лише можливість адаптації до обов'язкових положень, але також, а можливо, навіть у першу чергу, висвітлює підходи до проблеми, щодо прийняття рішення про залучення, використання страхового посередництва при споживанні страхової послуги.

Це твердження відображає різноманітність

сучасних суспільних відносин. Причиною конфлікту інтересів є та обставина, що визначення конфлікту інтересів лежать, насамперед, у сфері цінностей, на яких страхові компанії засновують свою діяльність.

Згідно з сучасними поглядами у сфері соціології, людина або організація «...знаходиться в ситуації конфлікту інтересів, в тому випадку, коли, діючи на свою користь або на користь певної особи, у відношенні якої має певні зобов'язання, одночасно протиставляє інтереси іншої юридичної особи, щодо якої також мала б бути відданою». Це визначення включає в себе як ситуації конфлікту «...між власним і чужим інтересом, але і зобов'язання вірності суб'єктам, інтереси яких несумісні» [3].

Отже, конфлікт інтересів виникає у тому випадку, якщо інституція працює в умовах подвійної лояльності, тобто, існує необхідність реалізувати цілі що не дають одночасно досягти максимального результату для обох суб'єктів в конкретній ситуації; адже, діючи на свою користь, підприємство працює одночасно всупереч інтересів інституції чи особи, якій повинна бути вірна (інтереси якої представляє). Це конфлікт, який відбувається на рівні думок людини, яка має прийняти певне рішення. Щоб уникнути такої подвійної лояльності, передбачається, що, наприклад, суддя не може приймати рішень не лише у власних справах, але і в питаннях, що стосуються близьких йому осіб. В іншому випадку виникає певна упередженість. Проблема конфлікту інтересів зачіпає безліч соціальних ролей, а особлива увага приділяється тим, з якими пов'язується суспільний інтерес, так як його реалізація не можлива без відносин, заснованих на довірі.

Конфлікт інтересів, є невід'ємним елементом природи людини і суспільства, тим не менш, розвиток цивілізації й, зокрема, її економічний аспект, значно розширив площину його виникнення.

Зокрема, це стосується залучення в економічну діяльність певних соціальних функцій, що мають володіти соціальною довірою. Конфлікт інтересів – це конкуренція за певні блага чи інші потреби сторін конфлікту. Часом його виникнення можна вважати бажання однієї або більше сторін задовольнити свої потреби за рахунок іншої сторони. Цей тип конфлікту може застосовуватися і щодо майнової проблематики (грошей, часу, товарів), справ процесуальних (наприклад, проведення зборів), чи психологічних потреб (наприклад, довіри, взаємної поваги, справедливості). Конфлікт інтересів в такому вигляді, без сумніву, знижує якість роботи страхового посередника чи страхової компанії [4].

Незважаючи на те, що витoki конфлікту інтересів знаходяться у сфері етики бізнесу, немає сумнівів, що дана проблематика входить в сферу фінансових послуг. З'являється серйозне побоювання, що вічні принципи довіри перестають бути достатнім гарантом порядності відносин сторін договорів, у тому числі і страхових. Адже конфлікт інтересів та відсутність прозорості у цій сфері може серйозно загрожувати загальній довірі клієнтів по відношенню до цілісності і прозорості страхового ринку [5, с. 12-14].

Прикладом нестандартного підходу до

конфлікту інтересів є страхове посередництво, що розкривається через суть професії страхового брокера та страхового агента. Одним із основних аспектів розмежування можна вважати питання конфлікту інтересів, що впливає із специфіки поведінки страхового брокера та агента, а також ролі, яку відіграють ці професії на ринку страхових послуг. Обидві професії стикаються певним чином із аналогічною проблематикою, проте кожна по-своєму.

Страховий агент представляє інтереси страхової компанії. Задоволення інтересів страхової компанії, буде задовольняти також інтерес самого агента. Отже, ризик конфлікту інтересів у його діяльності буде відбуватися періодично, та лише можливість представляти інтереси декількох страховиків, дозволяє певною мірою більше врахувати інтереси клієнта. Це пов'язано з тим, що агент задовольняє свої інтереси шляхом отримання комісії в тих ситуаціях, в яких, як правило, і страховик отримує свою вигоду.

В основі аналізу конфлікту інтересів у брокерській діяльності лежить ідентифікація джерела такого (потенційного) конфлікту, незалежно від того, чи має він підстави, передбачені законом, чи ні.

Фактично український брокер один із небагатьох у Європі хто за класичною схемою представляє інтереси юридичної особи, що шукає страхового захисту. Та клієнт не готовий додатково оплачувати його послуги, та таким чином збільшувати на 10-20 відсотків вартість, навіть оптимально підбраного страхового захисту для себе. Тим більше, що клієнт частково правий у своєму переконанні, адже у розрахунок страхового платежу вже закладається, вартість дистрибуції страхової послуги.

З метою отримання, фактично даного куражу, українські страхові брокери змушені до використання ще одного страхового посередника, а саме залежного або кептивного страхового агента. Практично, це агент зареєстрований за тим же фізичним адресом, що і страховий брокер.

Практично виплата звичайного куражу, вже закладеного у вартість страхової послуги, носить характер сумнівних фінансових операцій, що лише загострює внутрішній конфлікт інтересів, адже для його реалізації потрібна максимальна лояльність страховика.

Другий спосіб отримання куражу від страховика полягає в укладанні договору консультування між страховим брокером та страховиком. Предметом такого договору є консультування, так як чинне законодавство дозволяє даним страховим посередникам його надання і прямо не обмежує в суб'єктах консультування, та як наслідок не виключає можливість консультування страхових компаній [6]. Подібні договори, створюють певні труднощі як у бухгалтерських розрахунках між інституціями, так і в дотриманні принципів представлення інтересів клієнта у посередницькій діяльності.

На перший погляд більша залежність від страховика у ЄС, за винятком Фінляндії, де діють схожі із Україною норми, що мала б вносити конфлікт інтересів та моральний хазарт в діяльність страхових брокерів, фактично створює лише незначну дискусію, що частково нівелюється власне конкуренцією між

страховими брокерами [7].

Діюча практика фактично подвійного страхового посередництва в Україні частково пояснює, чому законодавство Європейських країн допускає конструкцію винагороди брокера страховиком, шляхом укладання через страхового брокера зі страховою компанією договору, про взаємну оплату за посередницьких дій. Хоч і існують заборони щодо перебування брокера в постійних договірних відносинах із страховою компанією. Дана проблематика не є повноцінним вирішенням на теоретичному рівні, і з цієї причини викликають певні сумніви, як і різні реакції законодавців в окремих системах права. Так, в Польщі угоди куртажу діють поза межами обмеження договірних умов із страховими компаніями, однак доктрина однозначно вказує, що угоди такого роду не можуть ні в якому разі ставити в залежність брокера від конкретної страхової компанії, зокрема, не можуть служити підставою для створення так званого номінального маклерства.

Характерно, однак, що деякими з існуючих в ЄС обмеженнями брокерської діяльності є заборона виконання певного роду дій (особистих зв'язків зі страховою компанією), а в інших, лише примус розкриття наявних зв'язків (відношення капіталу у вигляді придбання або володіння акціями страхової компанії) – як для органу нагляду, так і для клієнта, це здійснюється шляхом інформування його на початку співпраці із ним, про акції або частки власності у страховій компанії, що дають принаймні 10% голосів на загальних зборах або зборах акціонерів. Існує і певна оберненість даних норм. Так у випадку страхового брокера, який є юридичною особою, щодо акції або часток у власності страхового брокера, страхових компаній, як правило, мова йде принаймні про 10% голосів на загальних зборах або зборах акціонерів.

Існуючі на ринку процеси пояснюють причину, із якої, як справедливо відзначила О. В. Кнейслер, страховому посередництву притаманні: низький рівень підготовки кадрового потенціалу, неповна інформаційна база та недосконале нормативно-правове забезпечення [8, с. 223]. Дані недоліки також повністю пов'язані одне із одним та є взаємовитікаючими і взаємодоповнюючими, та фактично обумовлюються обмеженням щодо отримання винагороди страховим брокером за свої послуги (рис. 1). Недостатнє фінансування даної сфери бізнесу обмежує кількість високоосвіченої молоді, що б бажала займатись брокерською діяльністю, та зацікавленість у формуванні ґрунтовної інформаційної бази.

Обговорюючи проблему конфлікту інтересів у діяльності страхових посередників, не можна обійти питання такого впливового в Україні та ЄС страхового посередника, як банківських установ та відповідно банкострахування. Адже саме через подібне посередництво мала місце суттєва реакція органів нагляду європейських країн.

Одним з наслідків фінансової кризи став поступовий перехід до регулювання окремих сегментів фінансових послуг, у тому числі страхової діяльності, з метою власне захисту інтересів клієнтів. Правила ці не обмежилися лише до питань, що стосуються

платоспроможності фінансових установ, але увійшли в сферу відносин між сторонами договорів, у тому числі договору страхування, а також відносини між страховим посередником та клієнтом. Вони з'явилися також у директиві щодо страхового посередництва, із

змінами, внесеними статтею 91 директиви Європейського Парламенту та Ради 2014/65/ЄС від 15 травня 2014 р., про ринки фінансових інструментів та внесення змін до директиви 2002/92/ЄС [9].



Рис. 1. Взаємозалежність проблематики розвитку брокерських послуг в Україні

Фактично нові правила видозмінюють тактику поведінки страхових брокерів, переміщуючи акцент на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто зобов'язуються ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес.

Ці правила запровадили з 2 липня 2014 року, вони спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, як вказує досвід минулих років, був однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення та вартості страхового захисту відносно потреб клієнта.

Нове регулювання, вводить правила діяльності страхових посередників, через обов'язок збереження і використання ефективної взаємодії страхового брокера та страхової компанії з метою ефективного вирішення організаційних та адміністративних питань. Адже це в їх інтересах використання всіх розумних заходів для запобігання негативного впливу на інтереси клієнтів. З цією метою, по-перше, держави-члени вимагають від страхових посередників та страхових компаній прийняття всіх відповідних заходів для ідентифікації можливих конфліктів інтересів між ними та їх клієнтами або між одним клієнтом та іншим, які виникли під час ведення будь-якої діяльності у сфері поширення страхування. По-друге, був введений принцип прозорості щодо конфліктів, яких не вдалося уникнути. Прозорість, а значить і розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта, є засобом, який можна

застосовувати тільки в тому випадку, коли конфлікту інтересів не вдалося уникнути, незважаючи на запровадження організаційних чи адміністративних обмежень. Чи у ситуації, коли вони виявилися недостатніми, щоб з належною увагою уникнути ризику шкоди для інтересів клієнта, страховий брокер, або страхова компанія явно показує клієнту загальний характер або джерела конфліктів інтересів перед укладанням страхового договору.

Отже, акцент на нормативно-правовому рівні був зроблений на саморегулювання ринку страхових послуг. Основною метою даних нововведень, є забезпечення чесності, справедливості та професійності дій страхових брокерів і страхових компаній щодо клієнтів.

З метою реалізації даної мети передбачено на рівні тактичних дій запровадження обов'язків щодо інформування та змісту рекламних матеріалів, переданих клієнтам (або потенційним клієнта) через посередника і безпосередньо страховою компанією. Інформація і рекламні матеріали «...повинні бути точними, чіткими і не можуть вводити в оману», а «...рекламні матеріали повинні бути чітко позначені як такі». Схоже визначення задекларовано і українським законодавством «...реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації, ..., таким чином, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу» [10].

Другим, хоч і більш вагомим в сумарних об'ємах отримуваних страхових платежів в Україні, та суттєво слабшим щодо складності пропонованих

послуг є страховий посередник – страховий агент, та зважаючи на безпосереднє представництво ним каналу продаж страхової компанії, його інтерес у продажі продукту очевидний. Подальшого вдосконалення потребує лише можливість притягнення його до відповідальності у разі занадто очевидних порушень професійної етики чи введення в оману клієнта.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В Україні на теоретичному рівні вирішується проблематика конфлікту інтересів страхових посередників, через заборону брокерам отримання аквізиційної винагороди. У практичній діяльності це лише її ускладнює та провокує до використання фінансових схем, серед яких ми виокремлюємо: використання подвійного посередництва з метою отримання винагороди від страхової компанії через залежного або кептивного страхового агента, або через укладання договору консультування страховим брокером – страхової компанії.

Країни ЄС, починаючи із 2014 року, з метою мінімізації негативних наслідків реалізації конфлікту інтересів у діяльності страхових брокерів

використовують прозорість та розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта. Нові правила спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, як вказує досвід минулих років, була однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення та вартості страхового захисту відносно потреб клієнта.

Перспективи подальших досліджень, необхідно базувати на напрацюваннях щодо регулювання страхових посередників у ЄС, де має місце переміщення акценту на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто норми права та суспільство зобов'язують ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес.

Враховуючи, що страховий агент представляє інтереси страхової компанії, ризик конфлікту інтересів у його діяльності реалізується періодично, тому, на нашу думку, лише можливість представляти інтереси декількох страховиків визначена на нормативно-правовому рівні, дозволила певною мірою враховувати інтереси клієнта в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Расшивалов, Д. Посредничьи услуги у страховании / Д. Расшивалов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – №106. – С. 35-37.
2. Klapkiv, Y. M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y. M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 132-136.
3. Lewicka-Strzańska, A. Teoretyczne i praktyczne aspekty identyfikacji i ograniczania konfliktu interesów // A. Lewicka-Strzańska / Konflikt interesów – konflikt wartości, Kraków 2005.
4. Кудрявська, Н. Роль страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку // Н. Кудрявська / Економічний аналіз. – № 25.1. – 2017. – С. 144-149.
5. Prada, M. Conflicts of interest in financial services // M. Prada / Meeting of the European Financial regulators Brussels, Supervision of Financial Conglomerates, Brussels. – 2007. – PP. 12-14.
6. Головачова, А. С. Правове становище страхових брокерів: проблемні аспекти / А. С. Головачова // Право і суспільство. – 2015. – № 6.2(2). – С. 55-60.
7. Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflict of interest (MARKT/2012/026/H') // U. Reifner, D. Neuberger, Ch. Riefa, M. Knobloch, S. Clerc-Renaud, Ch. Finger / Final Report. – Hamburg, 2013.
8. Кнейслер, О. В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку: [монографія] / О. В. Кнейслер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
9. Technical Advice on conflicts of interest in direct and intermediated sales of insurance based investment products, EIOPA, 30.01.2015, 15/135.
10. Закон України «Про рекламу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.

REFERENCES

1. Rasshyvalov, D. (2008) Poserednychi poslugy u strahuvanni [Intermediary services in insurance]. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 106, 35-37.
2. Klapkiv, Y. M. (2016) A Strategy of institutional development in the market of insurance, Scientific bulletin Polesie, 4 (1), 132-136.
3. Lewicka-Strzańska, A. (2005) Teoretyczne i praktyczne aspekty identyfikacji i ograniczania konfliktu interesów, Konflikt interesów – konflikt wartości, Kraków.
4. Kudrjavskaja, N. (2017) Rol' strahovyh poserednykiv u zabezpechenni stalogo rozvytku strahovogo rynku [The role of insurance intermediaries in ensuring the sustainable development of the insurance market], Economic analysis, 25.1, 144-149.
5. Prada, M. (2007) Conflicts of interest in financial services, Meeting of the European Financial regulators Brussels, Supervision of Financial Conglomerates, Brussels, 12-14.
6. Golovachev, A. S. (2015) Pravove stanovyshe strahovyh brokeriv: problemni aspekty [Legal status of insurance

brokers: problematic aspects], Law and Society, 6.2(2), 55-60.

7. Reifner, U., Neuberger, D., Riefa, Ch., Knobloch, M., Clerc-Renaud, S., Finger, Ch. (2013) Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflict of interest (MARKT/2012/026/H'), Final Report. Hamburg.

8. Knejsler, O. V. (2012) Rynok perestrahuvannja Ukrai'ny: teoretyko-metodologichni dominanty formuvannja ta priorytety rozvytku [Rynok perestrahuvannja Ukrai'ny: teoretyko-metodologichni dominanty formuvannja ta priorytety rozvytku]. Center of educational literature.

9 Technical Advice on conflicts of interest in direct and intermediated sales of insurance based investment products (30.01.2015), ЕІОРА.

10. Law of Ukraine «On advertising» Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.

Клапків Юрий Михайлович. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

В статье рассматривается конфликт интересов, возникающий в процессе деятельности страхового посредника. Отмечается, что страховой брокер является генератором конфликта интересов, учитывая специфику финансирования его деятельности. Целью статьи является анализ возможных источников конфликта интересов страховых посредников, в процессе реализации страховых услуг, обусловленный спецификой оплаты деятельности страховых брокеров и страховых агентов. В результате исследования было отмечено, что страховой посредник является институтом, сглаживающим конфликт интересов и находящим консенсус между страховой компанией и клиентом. Конфликт интересов в деятельности страхового брокера в Украине решен только на теоретическом уровне. Через запрет брокерам получения комиссионного вознаграждения. На практике это лишь усложняет финансирование его деятельности и провоцирует к использованию финансовых схем, среди которых мы выделяем: применение двойного посредничества, с целью получения вознаграждения от страховой компании за зависимого или кэптивного страхового агента, либо через заключение договора консультирования страховым брокером – страховой компании. Отмечено, что страны ЕС, с целью минимизации негативных последствий реализации конфликта интересов в деятельности страховых брокеров используют прозрачность и предварительное раскрытие конфликта интересов в отношении клиента. Новые правила направлены на регулирование деятельности финансовых посредников, поскольку их отсутствие, было одной из главных причин введения в заблуждение клиентов относительно содержания и цены страховых услуг или наполнения и стоимости страховой защиты в отношении потребностей клиента. Определенно что регулирование страховых брокеров в ЕС, перемещает акцент на страховую защиту, честность и порядочность по отношению к клиенту и соблюдение собственно его лучшего интереса, а следовательно, де-факто обязывает ставить интересы клиента превыше собственных бизнес интересов. Дальнейшее развитие исследований возможностей для страховых агентов представлять интересы нескольких страховщиков, позволило бы в определенной степени нивелировать конфликт интересов в деятельности страховых мультиагентов и внедрить на Украинском рынке страховых услуг, еще одного страхового посредника.

Ключевые слова: страховые брокеры, страховые посредники, конфликт интересов, аквизиция, кураж.

Klapkiv Yuriy M. CONFLICT OF INTERESTS IN THE ACTIVITIES OF INSURANCE INTERMEDIARIES

The conflict of interests that arise in the course of activities of an insurance intermediary have been considered in the article. It has been noted that the insurance broker is the generator of a conflict of interest, taking into account the specifics of funding activities. The purpose of this article is to analyze possible sources of conflict of interest of insurance intermediaries, in the process of implementation of insurance services, due to the specific of charge of the insurance brokers and insurance agents activities. Based on the results of the study, it has been noted that the insurance intermediary is an institution, smoothing the conflict of interests and finding consensus between the insurance company and the client. Conflict of interest in the activities of an insurance broker in Ukraine is solved only on a theoretical level because of the prohibition to brokers of acquisitions receipt. In practice, this only complicates the financing of its activities and triggers to use financial schemes, among which we highlight: the use of dual mediation, with the aim of obtaining compensation from the insurance company for the dependent or captive insurance agent, or through the conclusion of the contract consulting insurance broker – insurance company. It has been noted that the EU, with the aim of minimizing adverse effects of the implementation of conflict of interest in the insurance brokers activities use transparency and prior disclosure of conflict of interests in relation to the client. New rules aimed at regulating the activities of financial intermediaries, because their lack was one of the main reasons to mislead customers regarding the content and price of insurance services or filling and the cost of insurance coverage in relation to the client's needs. Definitely that the regulation of insurance brokers in the EU, focus is on insurance coverage, honesty and integrity towards the client and respect their own best interest, and therefore, de facto obligation to put the client's interests above their own business interests. Further development of research opportunities for insurance agents to represent several insurers, would to some extent neutralize the conflict of interests in activities of insurance multi agents and to introduce the Ukrainian market of insurance services of another insurance intermediary.

Key words: insurance brokers, insurance intermediaries, conflicts of interests, the acquisition, the courage.

Одержано 26.06.2017 р.

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА КУРС НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ: РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ

У статті здійснено аналіз щодо впливу макроекономічних показників на курс національної валюти за допомогою регресійного аналізу. Метою статті є статистичне оцінювання взаємозв'язку між обмінним курсом національної валюти та основними макроекономічними показниками держави. У процесі дослідження застосовано наступні методи наукового пізнання: аналізу і синтезу, логічної індукції та економіко-математичного моделювання. У статті висвітлено основні концепції, що дозволяють пояснити закономірності зміни валютних курсів. Проведений регресійний аналіз макроекономічних факторів, що впливають на формування ціни валюти. Також проведено аналіз динаміки обмінного курсу гривні у взаємозв'язку з макроекономічними показниками, що дозволило виділити основні етапи зміни курсу та встановити визначальні фундаментальні фактори зміни обмінного курсу гривні щодо долара США на кожному з етапів. Використання кореляційного аналізу дало змогу встановити, що між обмінним курсом гривні щодо долара США та зовнішнім боргом прослідковується істотність зв'язку та неістотність зв'язку з індексом споживчих цін. Наукова новизна отриманих результатів полягає у тому, що збільшення офіційного зовнішнього боргу на 1 % призведе до підвищення курсу національної валюти на 2,85 %, в середньому щорічний приріст курсу долара за 12 років в роки стабільності до кризи 2008 року складав 14 %, а щорічний приріст курсу долара за 8 років після кризи 2008 року складав 29 %. У свою чергу, політична криза 2014-2015 рр. призвела до підвищення курсу в 3,43 рази. З аналізу можемо стверджувати, що українська гривня девальвувала більше через політичну кризу, ніж економічну. Практичне значення отриманих результатів: серед проаналізованих факторів на валютний курс суттєво впливають зовнішній борг країни, економічні та політичні кризи, а також грошова маса, внутрішня пропозиція грошей, стан платіжного балансу, обсяг бюджету, валютна політика держави та ступінь довіри до валют. Оскільки зовнішній борг має значний вплив на валютний курс, тому першочерговим завданням є пошук шляхів зменшення державного боргу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є напрацювання нових правил роботи на валютному ринку в умовах режиму плаваючого валютного курсу та формування системи інструментів страхування від валютних ризиків.

Ключові слова: валютний курс, офіційний зовнішній борг, економічна криза, політична криза, інфляція, курсова політика, національна валюта, регресійний аналіз.

ВСТУП

Валютний ринок забезпечує проведення всіх операцій, що пов'язані з купівлею або продажем іноземної валюти, та є сукупністю економічних відносин, які забезпечують реалізацію основних валютних операцій із валютними ресурсами суб'єктів. Валютний курс, як і валютний ринок загалом, знаходить відображення у житті кожного громадянина, так як споживчий кошик українця більш ніж на половину складається з імпортованих товарів. На валютному ринку України зараз не вистачає стабільності. Тому завжди є актуальним визначення чинників, що впливають на формування валютного курсу.

Постановка проблеми. Валютний ринок та його регулювання займає важливе місце в економічній політиці держави, оскільки стимулює економічний розвиток у країні та здійснює відповідний вплив на стан окремих секторів, галузей і підприємств. Для проведення ефективної валютної політики стосовно регулювання валютного курсу насамперед слід здійснити аналіз факторів, які впливають на валютний курс, а також визначити даний вплив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою впливу чинників на валютний курс займалися: О. Береславська [1], І. Дернова [3], О. Дзюблук [4], В. Корнєєв [5], В. Литвицький [6], Л.

Мельник [7], Р. Підвисоцький [8], а також Д. Піскулов і Дж. Вільямс. Значні напрацювання у цій галузі ще раз підкреслюють важливість даного питання, але за урахуванням фактору часу оцінку стимулюючого значення валютного курсу потрібно проводити систематично, по мірі накопичення фактичних даних.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є статистичне оцінювання взаємозв'язку між обмінним курсом національної валюти та основними макроекономічними показниками держави.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах різкого знецінення національної валюти, підвищення темпів інфляційних процесів великого значення набуває валютна курсова політика, що проводиться урядом та Національним банком щодо стабілізації валютного курсу. За умов зростання зовнішнього боргу проводити виважену валютну політику досить складно. Незначна, але неочікувана зміна таких чинників, як зростання зовнішньої процентної ставки, економічна криза у торгових партнерів, зміна кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках призведе до девальвації курсу національної валюти та некерованого зростання боргу [3]. Досить важливим є розуміння того, що політика постійних міжнародних запозичень негативно впливає на довіру до національної валюти як на внутрішніх, так

і зовнішніх валютних ринках.

За період 1996-2016 років середній ланцюговий темп приросту номінального показника курсу валюти становить 17,47%, в той же час середній абсолютний приріст становить 1,27 грн., середній темп зростання становить 117,47%, абсолютне середнє значення 1%

приросту становить 0,07%.

Але при прогнозуванні необхідно враховувати вплив на номінальні показники курсу інфляційної складової, яка суттєво завищує значення. Тому доцільно проводити аналіз реальних показників курсу, розрахованих у цінах 1995 року.

Таблиця 1

Номінальний та реальний показники курсу валюти України за період 1996-2016 рр., грн

Роки	Номінальний показник курсу валюти України, грн	Середньорічний темп інфляції, %	Кумулятивний індекс	Реальний показник курсу валюти України, грн
1996	1,89	139,7	1,40	1,35
1997	1,90	110,1	1,54	1,23
1998	3,43	120	1,85	1,86
1999	5,22	119,2	2,20	2,37
2000	5,43	125,8	2,77	1,96
2001	5,30	106,1	2,94	1,80
2002	5,33	99,4	2,92	1,83
2003	5,33	108,2	3,16	1,69
2004	5,31	112,3	3,55	1,50
2005	5,05	110,3	3,91	1,29
2006	5,05	111,6	4,37	1,16
2007	5,05	116,6	5,09	0,99
2008	7,70	122,3	6,23	1,24
2009	7,99	112,3	6,99	1,14
2010	7,96	109,1	7,63	1,04
2011	7,99	104,6	7,98	1,00
2012	7,99	99,8	7,96	1,00
2013	7,99	100,5	8,00	1,00
2014	15,77	124,9	10,00	1,58
2015	24,00	143,3	14,32	1,68
2016	27,19	112,4	16,10	1,69

Джерело: розраховано автором за даними [2].

Аналогічно можливо прослідкувати, що середній темп приросту реального обсягу боргу за період 1996-2015 роки становить 2,86%, в той же час середній абсолютний приріст становить 0,02 грн., середній темп зростання становить 102,86%, абсолютне середнє значення 1% приросту становить 0,01%. З вищенаведених розрахунків слідує, що інфляційна складова суттєво завищує значення курсу

національної валюти, тому при аналізі динаміки курсу варто її враховувати.

Побудуємо кореляційну матрицю для визначення зв'язків між курсом валюти і основними факторами, які на нього впливають (табл. 2). В якості чинників ми використали: номінальний показник офіційного боргу, середньорічний темп інфляції, середньомісячна заробітна плата, ВВП, населення.

Таблиця 2

Кореляційна матриця основних макроекономічних показників і курсу національної валюти

	Офіційний борг, грн	Темп інфляції, %	Середньомісячна заробітна плата, грн	ВВП, грн	Населення, чол.	Курс валюти на кінець року, грн
Офіційний борг	1					
Темп інфляції, %	0,404	1				
Середньомісячна заробітна плата, грн	0,819	0,069	1			
ВВП, грн	0,823	0,073	0,998	1		
Населення, чол.	-0,758	0,045	-0,907	-0,923	1	
Курс валюти на кінець року, грн	0,971	0,400	0,825	0,829	-0,793	1

Джерело: розраховано автором за даними [2].

Отриманий результат вказує на наявність тісного лінійного зв'язку між курсом гривні і всіма факторами, крім середньорічного темпу інфляції

(коефіцієнт кореляції більший за критичне значення = 0,7). При цьому між деякими факторами присутня мультиколінеарність (усі значення більші за 0,9), а

саме між середньомісячною зарплатою і ВВП, між ВВП і населенням та середньомісячною зарплатою і населенням.

Тому можна будувати множинну регресію. Побудоване двофакторне рівняння регресії лінійної функції (табл. 3). Отримані результати вказують на побудову якісних моделей, всі показники вищі за

норму. Аналіз показників рівняння показав, що збільшення офіційного зовнішнього боргу на 1 млрд. грн. призведе до підвищення курсу національної валюти на 0,0345 грн. і одночасно збільшення кількості населення на 1 млн. чол. призведе до зниження курсу національної валюти на 0,3049 грн.

Таблиця 3

Двофакторне рівняння регресії лінійної функції

Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	Критерій Дарбіна-Уотсона	t-статистика Ст'юдента	Критерій Фішера
$Y = 17.85 + 0.0000345X_1 - 0.3049X_2$	0,98	1,01	$t_0=1,93$ $t_1=10,53$ $t_2=-1,61$	163,7
Норма для $\alpha = 0.05, \gamma = 20 - 3 = 17$	$0.7 < R^2 < 1$	1 – 1,54 (зона невизначеності)	2,11	3,59

Джерело: розраховано автором

Також для аналізу побудували багатофакторне рівняння регресії нелінійної функції з фіктивними змінними (табл. 4). За фіктивні змінні ми взяли: тренд

до економічної кризи, тренд після економічної кризи, політичну кризу і тренд політичної кризи.

Таблиця 4

Багатофакторне рівняння регресії нелінійної функції з фіктивними змінними

Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	Критерій Дарбіна-Уотсона	t-статистика Ст'юдента	Критерій Фішера
$Y = 2.6X_1^{2.85E-11} * X_2^{0.14} * X_3^{0.28} * X_4^{3.43}$	0,99	1,21	$t_0=5,16$ $t_1=7,42$ $t_2=2,15$ $t_3=1,73$ $t_4=2,77$	139,6
Норма для $\alpha = 0.05, \gamma = 20 - 5 = 15$	$0.7 < R^2 < 1$	0,9 – 1,83 (зона невизначеності)	2,13	3,06

Джерело: розраховано автором.

Отримані результати вказують на побудову якісних моделей, всі показники вищі за норму. Аналіз показників рівняння показав, що збільшення офіційного зовнішнього боргу на 1% призведе до підвищення курсу національної валюти на 2,85%, в середньому щорічний приріст курсу долара за 12 років в роки стабільності до кризи 2008 року складав 14%, а щорічний приріст курсу долара за 8 років після кризи 2008 року складав 29%. У свою чергу, політична криза 2014-2015 рр. призвела до підвищення курсу в 3,43 рази. Після тривалого періоду відносно стабільного курсу гривні у січні-лютому 2014 року розпочалося його стрімке падіння. Основною причиною обвальної девальвації називаються політичні причини – озброєне протистояння на Майдані та зміна уряду, що вкрай негативно позначилося на економічній діяльності країни. Впродовж 2013 року рівень доларизації зменшився з 32,68% (у 2012 р.) до 27,05% [1, с. 10-16]. З аналізу слідує, що як економічна, так і політична кризи суттєво впливають на валютний курс. Вплив обсягу зовнішнього боргу країни на динаміку курсу національної валюти відбувається опосередковано: акумуляція зовнішнього боргу – важлива передумова збільшення грошової маси та формування негативного сальдо платіжного балансу, що, в свою чергу, чинить девальваційний тиск на валютний курс гривні. Однак,

зовнішні запозичення мають не лише недоліки, але й переваги. Вони становлять значну частку інвестицій в економіку країни, дозволяють підтримувати рівновагу на грошово-кредитних ринках та фінансувати дефіцит бюджету країни. Зовнішні позики мають стимулюючий вплив на розвиток економіки, даючи поштовх до прискорення темпів зростання національного доходу країни. Відчути ж переваги зовнішніх запозичень можна лише за умови їх ефективного використання з врахуванням динаміки курсу національної валюти та оцінки паритету процентних ставок на міжнародному та вітчизняному фінансових ринках [7, с. 46-55].

Ми визначили, що на курс валюти суттєво впливає зовнішній борг, тому необхідно шукати шляхи його зменшення. Можливими шляхами зменшення зовнішньої заборгованості України є:

- активізація спрямування зовнішніх позик на реалізацію інвестиційних програм та посилення контроль за витрачанням зовнішніх позик;
- забезпечення приросту ВВП на 6 % і більше кожного року;
- здійснення жорсткої державної політики у сфері зовнішніх запозичень та застосування поміркованого підходу до залучення зовнішніх державних позик;;
- удосконалення системи органів з

організації управління зовнішнім державним боргом України, чітке розмежування їх повноваження щодо управління зовнішньо-борговими зобов'язаннями держави та чітке визначення відповідальності;

– здійснення валютного регулювання та задіяння механізмів зупинення втечі капіталів за кордон;

– скорочення імпорту споживчих товарів через посилення тарифного регулювання.

З метою послаблення боргового тиску на бюджет і платіжний баланс Україна має також домагатися укладення угод з кредиторами щодо реструктуризації боргу на умовах зменшення боргових виплат та обміну боргових зобов'язань держави на майнові активи. При цьому варто враховувати багатий світовий досвід урегулювання зовнішньої заборгованості.

Не останню роль при формуванні ціни на валюту відіграють спекулятивні настрої. Спекулянтами на валютних ринках називають інвесторів, котрі купують або продають валюту, розраховуючи на зростання або зниження обмінного курсу валюти. Однак спекулятивний тиск на обмінний курс може бути різноплановим: раціональним або ж ірраціональним [6]. Про раціональний вплив варто говорити тоді, коли макроекономічні показники країни свідчать про певні зміни в економіці, ірраціональний – прогнози інвесторів надумані, тобто не підтверджуються реальними показниками. Раціональні спекуляції валюти тією чи іншою мірою присутні на валютних ринках країни постійно, ірраціональні – мають стихійний характер та є причиною необґрунтованих коливань ціни на валюту. Останній

вид спекулятивних операцій передбачає наявність невизначеності та може бути причиною значних втрат економіки країни.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Формування валютного курсу є багатофакторним процесом, зумовленим тісними взаємозв'язками національної та світової економік, взаємозалежністю різних сфер економіки та суспільства країни, різноманітними ситуаціями і явищами. Враховуючи це, аналіз структурних і кон'юнктурних чинників, визначення характеру їхнього впливу на валютний курс є необхідною умовою під час проведення валютно-курсової політики та прогнозування валютного курсу. Серед проаналізованих факторів на валютний курс суттєво впливають зовнішній борг країни, економічні та політичні кризи, а також грошова маса, внутрішня пропозиція грошей, стан платіжного балансу, обсяг бюджету, валютна політика держави та ступінь довіри до валюти. З аналізу можемо стверджувати, що українська гривня девальвувала більше через політичну кризу, ніж економічну. На даному етапі завданням НБУ має бути згладжування надмірних курсових коливань і напрацювання нових правил роботи на валютному ринку в умовах гнучкого курсоутворення, формування системи інструментів страхування від валютних ризиків, цілеспрямоване формування довіри до дій НБУ на валютному ринку, нарощування міжнародних резервів до безпечного рівня.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Береславська, О. І. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі / О. І. Береславська // Вісник Національного банку України: наук.-практ. журнал. – 2014. – № 3(217). – С. 10-16.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Дернова, І. А. Державний борг та динаміка курсу національної валюти: статистична оцінка / І. А. Дернова // Ефективна економіка. – 2011. – № 2. – С. 24-31.
4. Дзюблюк, О. В. Грошово-кредитна політика як ключовий інструмент подолання фінансової кризи у розвинутих країнах / О. В. Дзюблюк, Т. К. Запаранюк // Банківська справа. – 2013. – № 6. – С. 3-17.
5. Корнєєв, В. В. Криза на фінансових ринках: перші підсумки, прогнози та заходи щодо подолання / В. В. Корнєєв // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 2. – С. 5-8.
6. Литвицький, В. О. Сучасна ситуація на валютному ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sravnibank.com.ua.
7. Мельник, Л. М. Чинники валютного курсу та його вплив на економічну ситуацію в Україні / Л. М. Мельник, В. Л. Мельник // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2010. – № 1. – С. 46-55.
8. Підвисоцький, Р. М. Реалії ринкового курсоутворення в Україні / Р. М. Підвисоцький // Вісник Національного банку України : науково-практичний журнал. – 2015. – № 3(229). – С. 13-16.

REFERENCES

1. Bereslavska, O. I. (2014). Kursoutvorennya grivni v konteksti zmin u svitovij valjutnij sistemi [Hryvnia exchange rate in the context of changes in the global monetary system]. Bulletin of the National Bank of Ukraine № 3(217), 10-16.
2. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua.
3. Dernova, I. A. (2011). Derzhavnij borg ta dinamika kursu nacional'noi valjuti: statistichna ocinka [Public debt and dynamics of the national currency, statistical evaluation]. Effective economy 2, 24-31.
4. Dzubluk, O. V., Zaparanjuk, T. K. (2013). Groshovo-kreditna politika jak ključovij instrument podolannja finansovoï krizi u rozvinutih kraïnah [Monetary policy is a key tool for overcoming the financial crisis in developed countries]. Banking, 6, 3-17.

5. Korneev, V. V. (2009). Kriza na finansovih rinkah: pershi pidsumki, prognozi ta zahodi shhodo podolannja [The crisis in the financial markets: first results, forecasts, measures to overcome]. Financial market of Ukraine, 2, 5-8.
6. Lytvitskyi, V. O. Suchasna situacija na valjutnomu rinku Ukraїni [The current situation on the currency market of Ukraine]. Retrieved from www.sravniibank.com.ua.
7. Melnyk, L. M., Melnyk, V. L. (2010). Chinniki valjutnogo kursu ta jogo vpliv na ekonomichnu situaciju v Ukraїni [Factors exchange rate and its impact on the economic situation in Ukraine]. The problems of rational use of socio-economic and natural resources of the region: financial policy and investment, 1, 46-55.
8. Pidvysotskyi, R. M. (2015). Realii rinkovogo kursoutvorennja v Ukraїni [The reality of market exchange rate in Ukraine]. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 3(229), 13-16.

Лесник Татьяна Николаевна. ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ: РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ

В статье проведен анализ по влиянию макроэкономических показателей на курс национальной валюты с помощью регрессионного анализа. Целью статьи является статистическое оценивание взаимосвязи между обменным курсом национальной валюты и основными макроэкономическими показателями государства. В процессе исследования применены следующие методы научного познания: анализа и синтеза, логической индукции и экономико-математического моделирования. В статье отражены основные концепции, позволяющие объяснить закономерности изменения валютных курсов. Проведенный регрессионный анализ макроэкономических факторов, влияющих на формирование цены валюты. Также проведен анализ динамики обменного курса гривны во взаимосвязи с макроэкономическими показателями, что позволило выделить основные этапы изменения курса и установить определяющие фундаментальные факторы изменения обменного курса гривны по отношению к доллару США на каждом из этапов. Использование корреляционного анализа позволило установить, что между обменным курсом гривны относительно доллара США и внешним долгом прослеживается существенность связи и несущественности связи с индексом потребительских цен. Научная новизна полученных результатов заключается в том, что увеличение официального внешнего долга на 1% приведет к повышению курса национальной валюты на 2,85%, в среднем ежегодный прирост курса доллара за 12 лет в годы стабильности до кризиса 2008 года составлял 14%, а ежегодный прирост курса доллара за 8 лет после кризиса 2008 года составлял 29%. В свою очередь, политический кризис 2014-2015 гг. привел к повышению курса в 3,43 раза. Из анализа можно утверждать, что украинская гривна девальвировала больше через политический кризис, чем экономический. Практическое значение полученных результатов: среди проанализированных факторов на валютный курс существенно влияют внешний долг страны, экономические и политические кризисы, а также денежная масса, внутреннее предложение денег, состояние платежного баланса, объем бюджета, валютная политика государства и степень доверия к валютам. Поскольку внешний долг имеет значительное влияние на валютный курс, поэтому первоочередной задачей является поиск путей уменьшения государственного долга. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении есть наработки новых правил работы на валютном рынке в условиях режима плавающего валютного курса и формирования системы инструментов страхования от валютных рисков.

Ключевые слова: валютный курс, официальный внешний долг, экономический кризис, политический кризис, инфляция, курсовая политика, национальная валюта, регрессионный анализ.

Lesnik Tetyana M. INFLUENCE OF MACROECONOMIC INDICATORS ON THE CURRENCY EXCHANGE RATE: REGRESSION ANALYSIS

The article analyzes the influence of macroeconomic indicators on the national currency rate with the help of regression analysis. The purpose of the article is to statistically assess the relationship between the exchange rate of the national currency and the main macroeconomic indicators of the state. In the process of research, the following methods of scientific cognition have been applied: analysis and synthesis, logical induction and economic-mathematical modeling. The article outlines the main concepts that allow explaining the laws of changing exchange rates. A regression analysis of macroeconomic factors that influence the formation of the price of currency has been carried out. Also, the analysis of the dynamics of the exchange rate of hryvnia in relation to macroeconomic indicators has been carried out, which allowed to identify the main stages of the exchange rate and establish the fundamental factors of the exchange rate of the hryvnia against the US dollar at each of the stages. The use of correlation analysis has made it possible to establish that between the exchange rate of hryvnia against the US dollar and external debt, there is a significant link and a lack of connection with the consumer price index. The scientific novelty of the results is that the increase in official foreign debt by 1% will lead to an increase in the national currency exchange rate by 2.85%, on average the annual appreciation of the dollar for 12 years during the years of stability before the crisis in 2008 was 14%, and the annual the growth of the dollar for 8 years after the 2008 crisis was 29%. In turn, the political crisis of 2014-2015 led to an increase in the rate of 3.43 times. From the analysis, we can state that the Ukrainian hryvnia devalued more because of a political crisis than an economic one. The practical significance of the results: among the analyzed factors, the external debt of the country, economic and political crises, as well as the money supply, the internal supply of money, balance of payments, budget volume, the currency policy of the state and the degree of confidence in the currencies are significantly influenced by the foreign exchange rate. Since external debt has a significant impact on the exchange rate, the primary task is to find ways to reduce public debt. Prospects for further research in this area are the development of new rules of work in the foreign exchange market in the conditions of the floating exchange rate regime and the formation of a system of insurance instruments

against currency risks.

Key words: exchange rate, the official external debt, economic crisis, political crisis, inflation, exchange rate policy, the national currency, regression analysis.

Одержано 14.10.2017 р.

УДК 336.713

Черничко Станіслав Федорович,

к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торгово-економічний інститут КНТЕУ,

Черничко Станіслав Станіславович,

аспірант,

Пелехач Іван Іванович,

магістр,

Мукачівський державний університет

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

Банківський сектор України переживає глибоку кризу, вихід з якої затягнувся. Не останнє місце серед деструктивних чинників розвитку банківського сектору України належить невиваженій політиці центрального банку країни. Відсутність стратегії розвитку, невиправдане застосування адміністративних заходів впливу, заполітизованість системи управління призвели до формування значної сукупності негативних тенденцій у розвитку банківського сектору. Метою статті є дослідження стану, обґрунтування основних тенденцій розвитку банківського сектору України протягом 2014-2017 рр. та визначення перспектив його розвитку. У процесі роботи застосовано загальнонаукові методи: індукції та дедукції, табличні та графічні методи аналізу, аналіз причинно-наслідкової залежності. Наукова новизна проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні основних тенденцій розвитку банківського сектору України та аналізі основних з них. Серед найбільш вагомих тенденцій розвитку банківського сектору виділено: значне скорочення кількості банківських установ; тенденція до скорочення кількості банків з іноземним капіталом; зростання частки державних банків в структурі активів банківської системи України; зростання недовіри до діяльності банківських установ; відтік депозитів в іноземній валюті; тенденція до здешевлення кредитних ресурсів в Україні; збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків. Практичне значення отриманих результатів пов'язано з розробкою ряду рекомендацій прикладного характеру спрямованих на покращення стану банківського сектору країни. Зроблено висновок про існування значних проблем у розвитку банківського сектору країни, зокрема з ліквідністю та прибутковістю, що, своєю чергою, негативно впливає на забезпечення реального сектору економіки необхідними фінансовими ресурсами. Подальші дослідження будуть стосуватися формування комплексу заходів, спрямованих на підтримку стійкого стану вітчизняних банківських установ, своєчасну нейтралізацію і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій, що сприятиме створенню передумов економічної стійкості і стабільному розвитку банківського сектору України на довгостроковій основі.

Ключові слова: банківський сектор, банківські установи, фінансові результати діяльності банків, банківські активи.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток економіки України та одного з важливих її секторів – банківського – протягом періоду 2014-2017 років виявився значно складнішим, ніж це передбачалося. Банківський сектор України переживає глибоку кризу, вихід з якої затягнувся. Причини цієї ситуації потрібно шукати серед загальноекономічних тенденцій, таких як погіршення динаміки розвитку реального сектору економіки України, зменшення рівня реальних доходів населення та суб'єктів господарської діяльності, прискорення динаміки інфляційних процесів (особливо у 2014 році), девальвація національної валюти тощо.

Проте не останнє місце серед деструктивних чинників розвитку банківського сектору України належить невиваженій політиці центрального банку країни. Відсутність стратегії розвитку, невиправдане застосування адміністративних заходів впливу, заполітизованість системи управління призвели до формування значної сукупності негативних тенденцій у розвитку банківського сектору.

Аналіз останніх публікацій і досліджень.

Вагомий внесок у дослідження основних тенденцій розвитку банківського сектору України зробили такі провідні учені та практики, як Вовчак О. Д. [1], Дзюблюк О. В. [2, 3], Коваленко В. В. [4], Кузнецова А. Я. [5], Лютий І. О. [6], Міщенко С. В., Науменкова

С. В. [7], Чуб О. О. [8] та інші.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану, обґрунтування основних тенденцій розвитку банківського сектору України протягом 2014-2017 рр. та визначення перспектив його розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Банківський сектор – це сукупність банківських установ, які займаються банківською діяльністю на професійній основі, підпорядковуючись законодавчо встановленим нормам і правилам її ведення, внутрішня і зовнішня взаємодія між якими породжує

багаторівневу економічну структуру [9, с. 420-421];

Протягом 2014-2017 рр. банківський сектор України зіткнувся з комплексом проблем, основна частина яких носить загальноекономічний характер, а частина – породжена невиваженою політикою Національного банку України. Серед найбільш вагомих тенденцій розвитку банківського сектору можна виділити такі:

1. Значне скорочення кількості банківських установ

Станом на 01 лютого 2017 року ліцензію Національного банку України мали 93 банківських установ (в т. ч. 38 банків з іноземним капіталом) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України, 2013-2017 рр.

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.02.2017
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	176	180	163	117	93
Кількість банків з іноземним капіталом	53	49	51	41	38
Кількість банків з 100% іноземним капіталом	22	19	19	17	17
Активи банків, млн. грн.	1127192	1278095	1316852	1254385	1212812
Пасиви банків, млн. грн.	1127192	1278095	1316852	1254385	1212812
Рентабельність активів, %	0,45	0,12	-4,07	-5,46	0,33
Рентабельність капіталу, %	3,03	0,81	-30,46	-51,91	3,33

Джерело: [10]

З початку 2016 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 24. Загалом тенденцію щодо зменшення кількості банківських установ та підвищення рівня платоспроможності складових банківського сектору можна визнати як позитивну за умови, що зазначені тенденції стали наслідком вираженої та аргументованої політики Національного банку України. В протилежному випадку, такі дії державного регулятора лише тільки підривають довіру до всього банківського сектору України.

2. Тенденція до скорочення кількості банків з іноземним капіталом

Протягом 2015-2017 рр. у банківському секторі України спостерігається тенденція до зменшення кількості банків з іноземним капіталом: якщо станом на 01.01.2015 р. їх кількість становила 51, то вже у лютому 2017 р. – 38.

У подальшому можливе продовження тенденції щодо скорочення кількості банків з іноземним капіталом внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку. У березні 2017 р. Нацбанком було запропоновано застосування санкцій щодо українських банків з російським державним капіталом на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України [12].

Національний банк на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України розроблює механізм реалізації санкцій щодо деяких банків, а саме: ПАТ «Сбербанк»; ПАТ «ВіЕс Банк»; ПАТ «Промінвестбанк»; ПАТ «ВТБ Банк»; ПАТ «БМ Банк».

Із уведенням санкцій заборонено здійснювати будь-які фінансові операції підсанкційних банків на користь пов'язаних з ними осіб, зокрема, материнських

структур, в тому числі вводиться заборона на [13]: пряме та/або опосередковане здійснення будь-яких активних операцій (надання кредитів, депозитів, позик, у тому числі на умовах субординованого боргу, придбання цінних паперів, розміщення коштів на кореспондентських рахунках тощо); виплату дивідендів, процентів, повернення міжбанківських кредитів/депозитів, коштів із кореспондентських рахунків, субординованого боргу; розподіл прибутку; розподіл капіталу.

3. Зростання частки державних банків в структурі активів банківської системи України

21 грудня 2016 року між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів було підписано договір про продаж 100% акцій ПАТ «Приватбанк». З моменту передачі власником 100% акцій банку є держава в особі Міністерства фінансів України.

Внаслідок переходу системного ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів БСУ значно зросла протягом IV кварталу 2016 року та станом на 01.01.2017 р. відповідала 52% (рис. 1).

4. Зростання недовіри до діяльності банківських установ

Зазначена тенденція в значному ступені обумовлена непродуманою політикою Національного банку.

Банківський сектор України, починаючи 2014 року зіткнувся з серйозною проблемою, яка загрожує його ліквідності і нормальному функціонуванню всієї фінансової системи – масовим відтоком депозитів. Протягом 2014-2015 рр. банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів в національній валюті або 3,9%.

Треба відзначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і

становить 64,6 млрд. грн. або 25,5%.

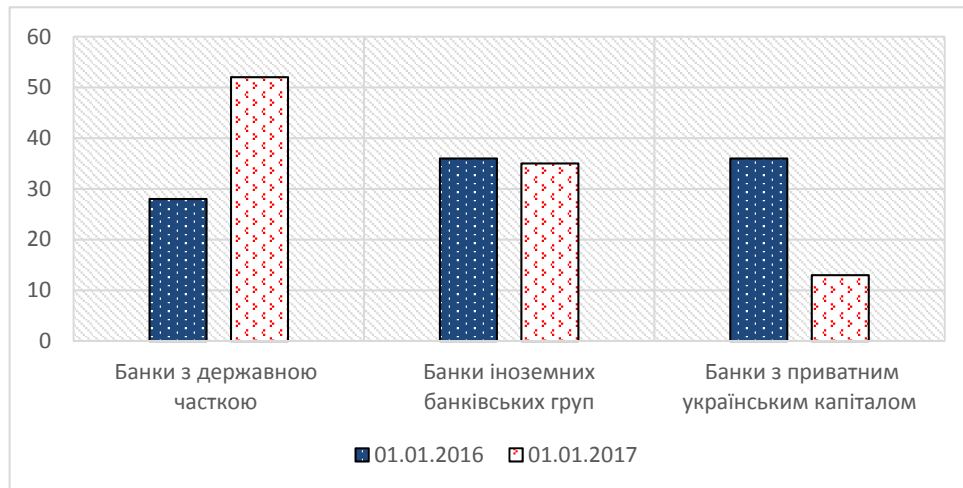


Рис. 1. Структура власності активів банківської системи України

Джерело: [10]

Сукупний обсяг зобов'язань українських банків протягом 2016 року скоротився на 1,6% до 1,133 млрд. грн. Протягом 2016 року сукупний обсяг клієнтського портфелю БСУ збільшився на 14,2% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 807,07 млрд. грн [11].

За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу встановилася з вересня 2015 року [11].

Станом на 01.01.2017 р. їх сума відповідає 411,59 млрд. грн., що дорівнює 48,2% сукупного портфелю коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 року). Враховуючи, що зростання клієнтського

портфелю відбувається переважно за цією складовою, наразі не має підстав говорити про відновлення довіри до банківської системи [11].

5. Відтік депозитів в іноземній валюті

Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніша в порівнянні з депозитами в національній, що ще більше посилюється зовнішніми факторами. Банківський сектор України протягом 2014-2015 років втратив 16,2 млрд. дол. США депозитів або 55,1% всіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 року.

Частка депозитів, залучених в іноземній валюті, в сукупному клієнтському портфелі коливається біля позначки в 50%. Рівень доларизації клієнтського портфелю представлено на рисунку 2.

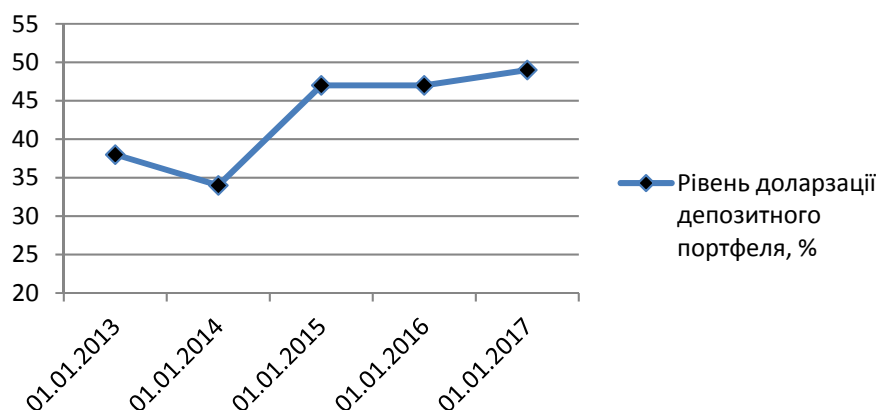


Рис. 2. Рівень доларизації депозитного портфеля, % банківської системи України

Джерело: [11]

Протягом 2016 року показник рівня доларизації клієнтського портфелю відображає тенденцію як до зростання, так і спаду.

6. Тенденція до здешевлення кредитних ресурсів в Україні

У березні 2015 р Національний банк України підняв облікову ставку до 30% для стримування

інфляції в країні (рис. 3). Проте дій регулятора призвели до зменшення можливостей банку виконувати одну з основних функцій – кредитування економіки, що ще більше посилює економічну кризу в Україні.

У 2016 році тенденція щодо величини облікової ставки Національного банку України суттєво

покращується. Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,70% (з 21,47% станом на 01.01.2016 р.) (рис. 3). Для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 року аналогічний показник, навпаки, підвищився до 8,20% (з 6,88% станом на 01.01.2016 р.). Наприкінці 2016

року середня відсоткова ставка за депозитами в національній валюті складала 10,5% (10,2% для короткострокових вкладів та 17,9% для довгострокових), в іноземній валюті – 5,2% (4,8% для короткострокових та 6,2% для довгострокових вкладів). На початку року аналогічні показники дорівнювали 12,1% та 7,8% відповідно [11].

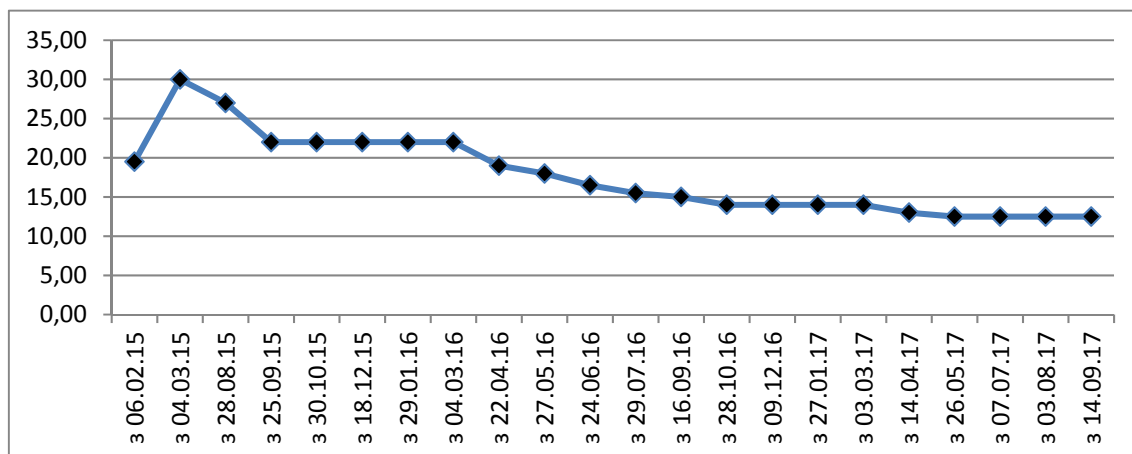


Рис. 3. Динаміка облікової ставки Національного банку України, %

Джерело: [14]

7. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків

Згідно з Постановою правління НБУ №242 від 07.04.2016 р. [15] станом на 11.07.2017 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 200 млн. грн. До 11.07.2018 р. його обсяг має бути збільшений вже до 300 млн. грн. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. станом на 11.07.2024 р. [11]. З огляду на високу ризикованість

банківської діяльності в Україні, що існує та з високою вірогідністю буде зберігатися ще достатньо довгий час в майбутньому, багато з власників комерційних банків, особливо невеликих, можуть вибрати самоліквідацію як більш раціональний, ніж продовження діяльності, варіант.

Протягом 2016 року 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн., з них 4 державні банки та 14 банків з іноземним капіталом (табл. 2).

Таблиця.2

Банки, які змінили обсяг статутного капіталу у 2016 році, млн. грн.

№	Назва банку	01.01.2016	01.01.2017	Зміна за 2016 р.
Банки з державною часткою				
1.	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	21256	50695	29438
2.	АТ «УКРЕКСІМБАНК»	21689	31008	9319
3.	АТ «ОЩАДБАНК»	29901	34857	4956
4.	УКР.БАНК РЕКОНСТР. ТА РОЗВ.	118	120	2
Банки з іноземним капіталом				
5.	ПАТ «ПРОМІНВЕСТБАНК»	19011	40615	21605
6.	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	7866	16673	8807
7.	АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»	3003	6155	3152
8.	ПАТ «ВТБ БАНК»	25316	34216	8900
9.	ПАТ «КРЕДОБАНК»	1919	2249	330
10.	АТ «УКРСИББАНК»	1774	5069	3295
11.	ПАТ «ІДЕЯ БАНК»	258	299	41
12.	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	4639	7516	2876
13.	АТ «ОТП БАНК»	3668	6186	2518
14.	ПАТ «СІПБАНК»	67	120	54
15.	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	419	837	417
16.	ПАТ «СБЕРБАНК»	8172	12465	4293
17.	АТ «БМ БАНК»	1631	3281	1650
18.	ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»	103	136	33

Джерело: [11]

Зазначені вище та інші чинники впливу на функціонування банківського сектору економіки

України призвели до значного погіршення фінансового стану банківських установ країни.

Фінансові результати діяльності банків України за період 2012-2016 рр. представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Доходи і витрати банків України за період 2012-2016 рр., млн. грн.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
ДОХОДИ	150449	168888	210201	199193	190691
процентні доходи	117547	129932	151257	135145	135807
комісійні доходи	21161	24974	28276	28414	31362
результат від торговельних операцій	3231	3304	15511	21490	8243
інші операційні доходи	5798	5112	10093	9567	9605
інші доходи	1053	2404	2165	2729	3946
повернення списаних активів	1659	3162	2899	1848	1728
ВИТРАТИ	145550	167452	263167	265793	350078
процентні витрати	68204	80881	97171	96079	91638
комісійні витрати	3080	3975	4889	5846	7182
інші операційні витрати	13199	12319	15579	12991	10920
загальні адміністративні витрати	37265	40672	44614	36742	39356
інші витрати	23423	27975	103297	114541	3089
відрахування в резерви	379	1630	-2383	-406	198310
податок на прибуток	4899	1436	-52966	-66600	-418
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	150449	168888	210201	199193	-159388

Джерело: [16]

Як бачимо з табл. 3., у період 2012-2016 рр. доходи банків зросли на 40242 млн. грн., або на 26,75%. Таке зростання було забезпечено завдяки зростанню процентних доходів на 18260 млн. грн. (15,53%), комісійних доходів на 102011 млн. грн. (48,21%), результату від торговельних операцій на 5012 млн. грн. (155,12%) та інших операційних доходів на 3807 млн. грн. (65,66%). Найкращі значення показників доходів банківських установ є характерними для 2014 року. У наступні періоди (2015-2016 рр.) спостерігається негативна динаміка зміни показників.

Витрати банків за період 2012-2016 рр. зросли на 204528 млн. грн. (що у відносному вираженні складало 140,52%). Таке збільшення загальних витрат відбулося за рахунок зростання процентних витрат на 23434 млн. грн. (34,36%), комісійних витрат – на 4102 млн. грн. (133,18%), загальних адміністративних витрат – на 2091 млн. грн. (5,61%), відрахування в резерви – на 197931 млн. грн. (у 522 рази), а також скорочення інших операційних витрат на 2279 млн. грн. (-17,27%), податку на прибуток на 418 млн. грн.

Фінансовий результат діяльності БСУ за підсумком 2016 року був від'ємним та склав (-)159,39 млрд. грн. (див. табл. 2.3). Зменшення доходів протягом 2016 року порівняно з відповідним періодом минулого року пов'язане в першу чергу з отриманням збитків від торговельних операцій (за рахунок збитків від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами) та скороченням процентних доходів, обсяг яких порівняно з відповідним періодом минулого року скоротився на 62% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 8,24 млрд. грн. За підсумком 2016 року значно збільшилися обсяги відрахувань у резерви, сума яких станом на 01.01.2017 р. склала 198,31 млрд. грн. (за підсумком 2015 р. – 114,54 млрд. грн.).

Зазначимо, що обсяг збитків БСУ за 2016 року значно перевищив аналогічний показник 2015 року,

переважно внаслідок вагомого зростання сум відрахування в резерви протягом IV кв. 2016 року (до 198,31 млрд. грн. станом на 01.01.2017 р.), зумовленого виконанням плану врегулювання діяльності ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» в межах процесу націоналізації установи.

За підсумком 2016 р. 31 з 93 функціонуючих банків отримав збитки на загальну суму 169,3 млрд. грн. З цієї суми майже 80% (135,3 млрд. грн.) припадає на ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК». Інші банківські установи, що завершили звітний період з додатним результатом діяльності, отримали сукупно 10,82 млрд. грн. прибутку.

Окрім ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» до трійки найбільш збиткових за результатами 2016 р. увійшли ПАТ «УКРСОЦБАНК» та ПАТ «ВТБ БАНК». Серед найбільш прибуткових за підсумком минулого року банків були виключно іноземні фінансові установи – Райффайзен Банк Аваль, Сітібанк та ОТП Банк.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Погіршення стану фінансового сектору України засвідчують і світові рейтинги. Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (*The Global Competitiveness Index*), за показником «Довіра до банків» Україна посідає останнє 138 місце [17].

За даними американського Інституту Геллапа лише 28% українців довіряють вітчизняним банкам та фінансовим установам. А 61% опитаних висловлюють недовіру усій банківській системі країни. Решта 11% не визначилися зі своїм ставленням. З таким показником Україна займає дев'яте місце серед країн з найнижчим рівнем довіри до банків.

Зазначене доводить існування значних проблем у розвитку банківського сектору країни, зокрема з

ліквідністю та прибутковістю, що, своєю чергою, негативно впливає на забезпечення реального сектору економіки необхідними фінансовими ресурсами.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування комплексу заходів, спрямованих на підтримку стійкого стану вітчизняних банківських

установ, своєчасну нейтралізацію і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій, що сприятиме створенню передумов економічної стійкості і стабільному розвитку банківського сектору України на довгостроковій основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pidruchniki.ws/16250212/bankivska_sprava/ponyattya_kreditnoyi_politiki_banku.
2. Дзюблук, О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2011. – жовтень. – С. 76-83.
3. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання : монографія / за ред. О. В. Дзюблук. – Т.: ТНЕУ, 2010. – 384 с.
4. Коваленко, В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи [Текст]: монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
5. Кузнецова, А. Я. Антикризовий аспект моніторингу стійкості банківського сектору України / А. Я. Кузнецова, В. О. Джулай // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 86-97.
6. Лютий, І. О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг: монографія / І. О. Лютий, О. М. Юрчук. – К.: Знання, 2011. – С. 107.
7. Науменкова, С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: УБС, Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
8. Чуб, О. О. Банки в глобальній економіці: монографія / О. О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.
9. Реверчук, О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Реверчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 420–424.
10. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
11. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
12. Указ Президента України №63/2017 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 березня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/632017-21474>.
13. Національний банк запропонував введення санкцій щодо банків [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45410963.
14. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293.
15. Постанова Правління НБУ від 07.04.2016 року № 242 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
16. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
17. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.

REFERENCES

1. Vovchak, O. D. Kredyt i bankivs'ka sprava. Retrieved from http://www.pidruchniki.ws/16250212/bankivska_sprava/ponyattya_kreditnoyi_politiki_banku.
2. Dzjubljuk, O. (2011). Rozvytok bankivs'kogo sektoru v umovah deformacii' svitovogo finansovogo prostoru. Visnyk Nacional'nogo banku Ukrai'ny, 76-83.
3. Dzjubljuk, O. (2010). Rozvytok bankivs'koi' systemy Ukrai'ny jak osnova realizacii' strategii' ekonomichnogo zrostantnja. Ternopil': TNEU.
4. Kovalenko, V. V., Kruhmal', O. V. (2007). Antykryzove upravlinnja v zabezpechenni finansovoi' stijkosti bankivs'koi' systemy. Sumy: UABS NBU.
5. Kuznjecova, A. Ja., Dzhulaj, V. O. (2010). Antykryzovyj aspekt monitoryngu stijkosti bankivs'kogo sektoru Ukrai'ny. Finansy Ukrai'ny, 5, 86-97.
6. Ljutyj, I. O., Jurchuk, O. M. (2011). Bankivs'ki instytuty v umovah globalizacii' rynku finansovyh poslug. Kyi'v: Znannja.
7. Naumenkova, S. V., Mishhenko, S. V. (2009). Rozvytok finansovogo sektoru Ukrai'ny v umovah formuvannja

novoi' finansovoi' arhitektury. Kyi'v: UBS, Centr naukovykh doslidzhen' NBU.

8. Chub, O. O. (2009). Banky v global'nij ekonomici. Kyi'v: KNEU.

9. Reverchuk, O. (2009). Bankivs'kyj sektor ta jogo struktura v Ukrai'ni. Formuvannja rynkovoï ekonomiky v Ukrai'ni, 19, 420–424.

10. Pokaznyky bankivs'koi' systemy. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

11. Analitychnyj ogljad bankivs'koi' systemy Ukrai'ny za rezul'tatamy 2016 roku. Nacional'ne rejtyngove agentstvo «Rjurik». Retrieved from http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.

12. Ukaz Prezydenta Ukrai'ny №63/2017 «Pro rishennja Rady nacional'noi' bezpeky i oborony Ukrai'ny vid 15 bereznja 2017 roku «Pro zastosuvannja personal'nyh special'nyh ekonomichnyh ta inshyh obmezhuval'nyh zahodiv (sankcij)». Oficijne internet-predstavnytvo Prezydenta Ukrai'ny. Retrieved from <http://www.president.gov.ua/documents/632017-21474>.

13. Nacional'nyj bank zaproponuvav uvedennja sankcij shhodo bankiv. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45410963.

14. Oblikova stavka Nacional'nogo banku Ukrai'ny. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293.

15. Postanova Pravlinnja NBU vid 07.04.2016 roku № 242 «Pro vnesennja zmin do dejakyh normatyvno-pravovyh aktiv Nacional'nogo banku Ukrai'ny». Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.

16. Dohody ta vytraty bankiv Ukrai'ny. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

17. The Global Competitiveness Report 2016-2017. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.

Черниченко Станислав Фёдорович, Черниченко Станислав Станиславович, Пелехач Иван Иванович. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

Банковский сектор Украины переживает глубокий кризис, выход из которого затянулся. Не последнее место среди деструктивных факторов развития банковского сектора Украины принадлежит невзвешенной политике центрального банка страны. Отсутствие стратегии развития, неоправданное применение административных мер воздействия, политизированность системы управления привели к формированию значительной совокупности негативных тенденций в развитии банковского сектора. Целью статьи является исследование состояния, обоснование основных тенденций развития банковского сектора Украины в течение 2014-2017 гг. и определение перспектив его развития. В процессе работы применены общенаучные методы: индукции и дедукции, табличные и графические методы анализа, анализ причинно-следственной зависимости. Научная новизна проведенного исследования заключается в обосновании основных тенденций развития банковского сектора Украины и анализе основных из них. Среди наиболее весомых тенденций развития банковского сектора выделено: значительное сокращение количества банковских учреждений; тенденция к сокращению количества банков с иностранным капиталом; рост доли государственных банков в структуре активов банковской системы Украины; рост недоверия к деятельности банковских учреждений; отток депозитов в иностранной валюте; тенденция к удешевлению кредитных ресурсов в Украине; увеличение минимального объема уставного капитала банков. Практическое значение полученных результатов связано с разработкой ряда рекомендаций прикладного характера направленных на улучшение состояния банковского сектора страны. Сделан вывод о существовании значительных проблем в развитии банковского сектора страны, в частности с ликвидностью и доходностью, что, в свою очередь, негативно влияет на обеспечение реального сектора экономики необходимыми финансовыми ресурсами. Дальнейшие исследования будут направлены на формирование комплекса мер, направленных на поддержку устойчивого состояния отечественных банковских учреждений, своевременную нейтрализацию и предотвращения развития дестабилизирующих тенденций, что будет способствовать созданию предпосылок экономической устойчивости и стабильном развитии банковского сектора Украины на долгосрочной основе.

Ключевые слова: банковский сектор, банковские учреждения, финансовые результаты деятельности банков, банковские активы.

Chernychko Stanislav F., Chernychko Stanislav S., Pelekhach Ivan I. BANKING SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE: REVIEW OF MAJOR TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The banking sector of Ukraine is going through a deep crisis, the way out of which was delayed. One of main destructive factors of development of the banking sector of Ukraine is the unweighted policy of the central bank of the country. The lack of development strategy, unjustified use of administrative measures of influence, politicized management system led to the formation of a significant set of negative trends in the development of the banking sector. The purpose of the article is to study the state, substantiation of the main trends in the development of the banking sector of Ukraine during 2014-2017, and determining the prospects for its development. In the process of study general scientific methods have been used: induction and deduction, tabular and graphical methods of analysis, analysis of cause-effect dependence. The scientific novelty of the study is to substantiate the main trends in the development of the banking sector in Ukraine

and analyze the main of them. Among the most significant trends in the development of the banking sector are: significant reduction in the number of banking institutions; trends of reducing number of banks with foreign capital; the growth of the share of state banks in the structure of assets of the banking system of Ukraine; growth of mistrust towards the activities of banking institutions; outflow of deposits in foreign currency; trends of reducing costs of credit resources in Ukraine; increase of the minimum volume of the authorized capital of banks. The practical significance of the results is connected with the development of a number of recommendations of an applied nature aimed at improving the state of the country's banking sector. It has been concluded that there are significant problems in the development of the banking sector of the country, in particular with liquidity and profitability, which, in turn, negatively affects the provision of the real sector of the economy with the necessary financial resources. Further research will be aimed at developing sets of measures aimed at supporting the sustainable state of national banking institutions, timely neutralizing and preventing the development of destabilizing trends, which will help create the prerequisites for economic sustainability and the stable development of the Ukrainian banking sector on a long-term basis.

Key words: banking sector, banking institutions, financial performance of banks, banking assets.

Одержано 14.10.2017 р.

Мікловда Василь Петрович,

член-кореспондент НАНУ,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

СИСТЕМНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Рецензія на монографію: Гоблик В. В., Токар Я. І. «Регулювання депресивних ринків праці в умовах економічної трансформації».

На сучасному етапі виникає проблема не лише глибокого вивчення та аналіз тенденцій які відбуваються на загальнодержавному ринку праці, але і системного його дослідження на регіональному та сублокальному рівні оскільки виробничо-ресурсний потенціал, демовідтворювальні процеси, історичні трудові традиції значною мірою формують профіль регіональної економіки, а відповідно трансформуються на специфікацію функціонування локальних ринків праці.

Сучасний стан економічних знань демонструє певний прогрес в дослідженні локальних ринків праці, механізмів його функціонування, форм і методів регулювання соціально-трудова відносин, однак із поля зору економістів-трудоваків, за незначним винятком, випадає проблема його сегментації.

Рецензована монографія¹ певною мірою заповнює існуючу прогалину оскільки об'єктом її дослідження є локальні ринки праці в якій автори зробили спробу і до того ж небезуспішну здійснити їх сегментацію виділивши в їх структурі депресивні. Вирішення окресленої проблеми здійснюються авторами як у теоретичному так і прикладному аспектах.

Монографія має логічну структуру, відповідно до якої запропоновано три розділи.

Перший розділ присвячений дослідженню основних моделей ринку та існуючих підходів до їх сегментації. Це дозволило з'ясувати сутність депресивних ринків та виділити їх з поміж інших сегментів, обґрунтувати критерії та показники депресивності. Важливість запропонованого підходу що полягає в тому, на основі теоретичного аналізу стає можливим обґрунтувати підходи до формування механізму їх регулювання. При цьому робиться вірний висновок про те, що проблемні території з депресивними локальними ринками праці не мають власних достатніх ресурсів для виходу із депресивного стану, а отже потрібна активна державна політика по їх оздоровленню, яка передбачає стимулювання попиту та робочу силу, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня та якісних характеристик трудового потенціалу, формалізація неформального сектору зайнятості, створення привабливого інвестиційного середовища, стимулювання підприємницької активності тощо. Звідси робиться висновок, що формування активного ринку на територіях, що мають ознаки репресивності, базуються на системному, комплексному підході, що включає формування та використання соціально-трудова потенціалу, забезпечення продуктивної зайнятості, локалізацію безробіття, активізацію трудової мобільності працівників, використання програмно цільових підходів, розроблення прогнозів, оптимальне поєднання секторальних і регіональних методів управління.

У другому розділі на основі аналізу депресивних ринків праці гірських територій Українських Карпат здійснено оцінку інституційних перетворень у сфері зайнятості населення депресивних територій. Дослідження проблеми зайнятості дозволило авторам зробити сміливий але обґрунтований висновок суть якого полягає у тому, що у проєкті роздержавлення і приватизації власності не було враховано фактори неоднорідності економічного простору, моногалузової структури економіки гірських сіл, різні стартові умови їх входження в ринкові відносини, відсутність власних ресурсів економічного зростання, до того ж пріоритетна сфера господарювання в гірській місцевості – сільське господарство зазнало найбільш руйнівного впливу, що негативно проявилось в сфері зайнятості сільського населення. Значну увагу автори приділили аналізу причин, які згенерували масштабне безробіття в гірських поселеннях звівши їх до трьох головних – структурна незбалансованість попиту і пропозиції праці, низька безробітна плата на вакантних робочих місцях та нерозвинутість не сільськогосподарських видів трудової діяльності.

До активу авторів слід віднести інституціоналізації ринкових форм господарювання та їх вплив на зайнятість населення депресивних територій. Особлива увага при цьому звертається на діяльність особистих селянських господарств як основної організаційно-правової форми господарювання а відповідно і зайнятості в гірській місцевості, з'ясована специфіка їх функціонування, характерні ознаки, підходи до підтримки опорних господарств навколо яких будуть інтегруватися дрібні товаровиробники. Дана пропозиція заслуговує на увагу оскільки вона спрямована на формування кластерів, різних кооперативних формувань, діяльність яких спрямована на інтеграцію сільського господарства робітників.

Завершальний третій розділ присвячений концептуальним підходом до формування депресивних ринків праці. На думку авторів в механізмі регулювання ключовими проблемами є вдосконалення інституційної інфраструктури фінансово-кредитна та бюджетна політика підтримки зайнятості на депресивних територіях. Пропозиції авторів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму базуються на глибокому аналізі нагромадженого зарубіжного досвіду реалізації політики на проблемних територіях.

У цілому резюмуючи викладене, можна зазначити, що наукова монографія В. Гоблика та Я. Токар є

актуальним і цілісним дослідженням, однією із перших серйозних спроб системно і комплексно проаналізувати сутнісні ознаки депресивних ринків праці та підходи до їх регулювання.

Робота написана зрозумілою і доступною мовою і буде корисною для широкого кола читачів, які цікавляться питаннями регулювання зайнятості, соціально-трудових відносин та ринку праці.

Рецензоване монографічне дослідження є серйозним внеском у наукове розуміння сутності ринку праці та механізмів його функціонування і поза всяким сумнівом дасть поштовх до подальших наукових досліджень цієї винятково важливої проблеми.

ⁱ Гоблик В. В., Токар Я. І. Регулювання депресивних ринків праці в умовах економічної трансформації: монографія / В. В. Гоблик, Я. І. Токар. Мукачево: РВВ МДУ, 2017. – 184 с.